


Réf : CTEP30

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etre plus efficace dans sa relation avec les autres grâce à une meilleure connaissance de soi ▪ Renforcer sa confiance en soi et apprendre à s'affirmer dans le respect d'autrui ▪ Mieux faire face aux comportements négatifs et aux situations délicates ▪ Améliorer sa communication interpersonnelle pour développer des relations positives avec son entourage
Destinataires	Toute personne souhaitant une meilleure aisance relationnelle et plus d'affirmation de soi en situation professionnelle
Pré Requis	Accessible à tous
Méthodes Pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise en situation ▪ Jeux de rôle ▪ Utilisation de la vidéo comme outil d'aide et de progression ▪ Une dernière journée éloignée <i>permet d'évaluer la progression des stagiaires.</i> <p><i>A partir de 5 personnes</i></p>
Validation Durée Dates et lieu	Évaluation de fin de stage et attestation de présence 4 jours – 28 heures Site d'Annecy-Le-Vieux ♦ 24, 25 mars, 2 avril et 19 mai 2010 ♦ ♦ 28, 29 septembre, 6 octobre et 24 novembre 2010 ♦ Horaires : 8h30-12h00 et 13h30 -17h00
Tarif Contact	980€ HT Sandra LATHUILLE - Tel : 04 50 64 12 09 - Courriel : sandra.lathuille@etudoc.asso.fr

PARCOURS DE FORMATION

Connaissance de soi :

- Auto-diagnostic et analyse des grandes tendances de son comportement : assertivité, agressivité, manipulation, passivité
- Travail sur sa propre image :
- perception de ses points faibles et blocages
- perception de ses points forts et acquisition des techniques d'ancrage

Affirmation de soi / Assertivité :

- Apprendre à demander et à savoir dire OUI et NON
- Savoir proposer une idée ou une amélioration
- Savoir émettre une critique et / ou en recevoir
- Faire face aux comportements difficiles et à l'agressivité par des techniques éprouvées

Principes et mécanismes de la communication interpersonnelle :

- Comprendre les règles de base de la communication et de la négociation
- Empathie / écoute / questionnement / feed back
- Connaître les attitudes qui favorisent ou qui ferment la relation à autrui
- Les différents niveaux de communication
- Se mettre en phase avec son interlocuteur pour mieux communiquer (capacités d'adaptation)
- La gestion des conflits
 - Identifier les sources et les manifestations de conflits.
 - Utiliser la négociation et le compromis réaliste pour sortir des conflits