

ZUT

FORMATION
DEVELOPPER SON ASSERTIVITÉ

DITES GENTIMENT NON

"J'aurais dû lui dire... mais je n'ai pas osé."
"Franchement, j'ai été trop cash."
Qui ne s'est jamais refait le film d'une conversation en boucle, avec ce petit goût amer de regret ?

Bonne nouvelle : il existe une posture de communication équilibrée pour éviter ces montagnes russes émotionnelles. Ça s'appelle l'assertivité.

C'est l'art de s'exprimer clairement, de poser ses limites et de défendre ses besoins, le tout sans écraser l'autre ni s'écraser soi-même. Classe, non ?

Dans cet atelier, on apprend à dire les choses justes, au bon moment, et de la bonne manière. Parce que bien communiquer, c'est aussi se respecter... et se faire respecter.



OBJECTIFS

#Comprendre l'assertivité

#Découvrir son potentiel assertif

#Développer son écoute

#Savoir reformuler les mots et les émotions

#S'affirmer dans le respect de l'autre



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



PROGRAMME



DURÉE:
1 jour
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Tous



GROUPE:
De 6 à 10 participants



PRÉREQUIS:
Avoir déjà utilisé Zoom
ou Teams



INTERVENANT:
Formateur CNV



Outil visio, outil collaboratif
(Klaxoon, Wooclap, ..), livret



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale par test d'évaluation



Budget:
En inter à partir de 800 €HT/session
Intra sur demande

ACTE 1 – Comprendre l'assertivité

Objectif : Clarifier ce qu'est l'assertivité

- Définir l'assertivité : l'équilibre entre passivité, agressivité et manipulation
- Identifier les bénéfices concrets d'une posture assertive au travail (et ailleurs)
- Faire la différence entre affirmation de soi et confrontation
- Repérer les contextes où l'assertivité est mise à l'épreuve

Méthode : Apports interactifs, jeu de rôle, partage d'expériences

ACTE 2 – Évaluer son propre niveau d'assertivité

Objectif : Mieux se connaître pour ajuster ses comportements.

- Réaliser un auto-diagnostic de son style de communication dominant
- Identifier ses schémas récurrents : fuite, justification, attaque, silence
- Mettre en lumière les croyances limitantes qui freinent l'affirmation de soi
- Définir des objectifs personnels concrets d'évolution

Méthode : Test guidé, échanges en binômes, mise en mots des besoins

ACTE 3 – Poser ses limites avec respect

Objectif : Apprendre à exprimer un refus ou un désaccord sans culpabilité ni agressivité

- Utiliser des formulations assertives simples : "je ressens / j'ai besoin / je propose"
- Reformuler pour désamorcer tensions et malentendus
- Dire non clairement, sans s'excuser ni écraser
- Travailler à partir de cas concrets : surcharge, pression, intrusion, client insistant...

Méthode : Entraînements progressifs, feedback du groupe, travail corporel et vocal

ACTE 4 – Trouver sa posture assertive

Objectif : Stabiliser une posture physique, vocale et mentale cohérente avec ses intentions

- Travailler l'ancrage corporel pour renforcer sa stabilité intérieure
- Utiliser le regard, le silence et le rythme vocal pour asseoir sa parole
- S'autoriser à se faire entendre sans hausser le ton
- Prendre sa place dans l'échange sans se suradapter

Méthode : Impro théâtrale, exercices de présence, training express