

# Formation Assertivité

## Communication assertive & leadership relationnel

*Affirmez votre posture relationnelle avec clarté, confiance et respect. Renforcez votre communication relationnelle et affirmez votre leadership.*



### OBJECTIF GÉNÉRAL

Cette formation immersive permet aux participants de développer leur assertivité, en développant des compétences concrètes : s'exprimer clairement, gérer les tensions sans agressivité ni évitement, oser dire non, formuler un désaccord ... tout en restant en lien avec leurs émotions et leur impact sur les autres.



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- À l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :
  - ✓ Clarifier ce qu'est l'assertivité managériale et relationnelle
  - ✓ Identifier son style relationnel et ses freins émotionnels
  - ✓ Formuler un message assertif structuré et impactant (DESC, CNV/OSBD)
  - ✓ Gérer ses émotions à chaud en situation de tension ou de conflit
  - ✓ Élaborer un plan d'action personnalisé « Mes 3 terrains d'affirmation »



### COMPETENCES VISEES

- ✓ Développer une communication authentique et équilibrée
- ✓ Gérer les tensions sans agressivité ni évitement
- ✓ Oser dire non et exprimer un désaccord avec clarté
- ✓ Affirmer une posture managériale stable et confiante



### PROGRAMME DE LA JOURNÉE

#### Module 1 : Mieux se connaître pour mieux s'affirmer

- Comprendre ses propres réflexes relationnels et identifier ses freins à l'assertivité
- Clarifier ce qu'est l'assertivité managériale : ni passivité, ni agressivité
- Diagnostiquer son style relationnel
- Identifier les 4 postures : passive, agressive, assertive, manipulatrice
- Repérer ses freins émotionnels : peur du conflit, du rejet, culpabilité
- Identifier ses croyances limitantes dans les situations tendues

**Notions & activités :** Test assertivité, questionnement et réflexion, partage collectif

#### Module 2 : Trouver les bons mots au bon moment

- Formuler un message assertif structuré et impactant
- Adapter son ton, son langage corporel et sa directivité
- S'exercer à l'expression authentique en situation tendue

**Notions & activités :** Méthodes DESC et OSBD (CNV), Langage du JE, silence actif, recentrage express, Entraînement : feedback assertif, expression d'un désaccord, réponse à une critique

#### Module 3 : L'assertivité dans la tension : rester leader de soi

- Gérer ses émotions intenses à chaud
- Rétablir une communication constructive sous pression

Stratégies de régulation

**Notions & activités :** Construire la carte d'identité des émotions activées, stratégies de régulation minute (respiration, ancrage...), Outils : disque rayé, reformulation stratégique, Jeux de rôle

#### Module 4 : S'engager dans une pratique durable

- Identifier ses contextes d'application prioritaires
- S'engager concrètement dans une pratique régulière
- Créer une dynamique d'auto-coaching et de suivi entre pairs

**Notions & activités :** Élaboration du plan d'action personnalisé « Mes 3 terrains d'affirmation », Engagement



## MODALITES PRATIQUES



### Durée :

1 jour, soit 7h



### Pré-requis :

Aucun prérequis nécessaire



### Public :

toutes pers souhaitant renforcer leur communication relationnelle.  
12 pers max



### Format :

Présentiel ou distanciel



### Lieu :

À déterminer  
Au sein de votre organisation



### Accessibilité Handicap

Toute personne en situation de handicap peut accéder à nos formations (présentiel ou en distanciel). L'accessibilité est étudiée au cas par cas par notre référente handicap  
Mylène RIDEL : mridel@smyleteam.fr ou 06.98.24.26.18



### Tarifs

Formation Intra-entreprise uniquement : à partir de 1 600 € HT

Sur mesure : Devis personnalisé sur demande.

Financement OPCO possible (nous contacter pour vérifier l'éligibilité)

Groupes de 6 à 12 participants



## MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- **Délai d'accès** : formation accessible dans un délai de 4 à 6 semaines après réception de la convention signée.
- **Recueil des besoins** : un entretien de recueil des besoins est réalisé en amont avec le commanditaire afin d'adapter le programme aux enjeux spécifiques du groupe.



## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie expérientielle : jeux de rôle, mises en situation réelles, entraînements intensifs. La théorie vient éclairer ce que les participants ont vécu. Apports courts, exercices longs, ancrage systématique.
- Approche : Expérience → Questionnement → Concept → Transfert



## EVALUATION DES ACQUIS

### Les acquis sont évalués tout au long de la formation à travers :

- des mises en situation,
- des auto-évaluations guidées
- des feedbacks individualisés.
- Un questionnaire de validation des acquis est proposé en fin de formation.
- Un questionnaire de satisfaction est remis à chaque participant en fin de formation.
- Un questionnaire de suivi à 3 mois permet d'évaluer le transfert dans la pratique professionnelle réelle.



## SUIVI DE L'EXECUTION

- Feuilles d'émargement par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation.



## CONTACT

**Mylène RIDEL**

mridel@smyleteam.fr

+33 6 98 24 26 18

