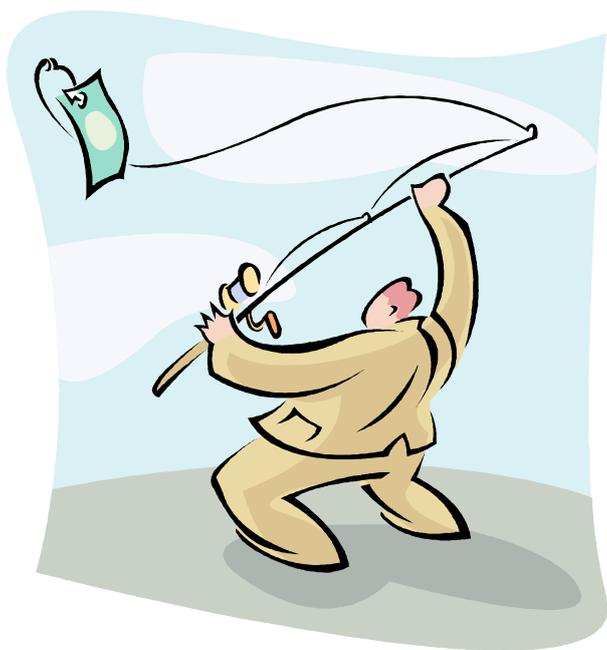


# ACCOMPAGNER ET RESPONSABILISER LES MAJEURS EN FRAGILITE FINANCIERE

*RAPPORT A L'ARGENT DANS  
L'ACCOMPAGNEMENT  
DES MAJEURS PROTEGES*



Annick GRYSON-HAVET  
Psychologue clinicienne  
Consultante en Efficacité personnelle et  
professionnelle



A l'issue de ce séminaire, vous saurez :

- Explorer votre propre relation à l'argent
- Poser un regard transversal sur les fonctions de l'argent
- Décoder les comportements de consommation, d'achat de votre public à la protection des majeurs en modifiant l'attitude de leur public face à l'argent
- Faire adopter des comportements plus responsables en matière de consommation devenant compatibles avec de réelles capacités budgétaires

## ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

### PREALABLE

- Accueil des participants
- Listing des attentes et besoins
- Etablissement du contrat pédagogique (objectifs)
- Présentation du contenu du programme

### Introduction : **L'ARGENT : TOUT COMPTE FAIT, C'EST QUOI ?**

- Elargir le champ perceptif de la notion d'Argent
- S'approprier les regards croisés sur l'Argent
- (économique, sociologique et psychologique)
- Rétablir la véritable fonction de l'Argent et ses conséquences sur l'Etre
- (vision du rapport à l'argent en fonction des diverses pathologies)

### Partie 1 : **GERER L'ARGENT DE L'AUTRE**

- Savoir distinguer les notions de Motivations, de Désirs et de Besoins
- Etablir le lien permanent entre mes émotions et mon rapport à l'Argent
- Découvrir La Pyramide de l'Assertivité
- Cerner les notions de Confiance en soi, d'Estime de soi, d'Affirmation de Soi
- Décrypter l'échiquier du Jeu de Pouvoir et ses applications

### Partie 2 : **AVOIR, DEPENSER, GERER : DESIR, BESOIN, ACHAT**

- Emprunter la passerelle de l'individu au consommateur
- Identifier le profil de consommateur de votre interlocuteur
- Décoder les caractéristiques d'achats des 5 profils de consommateurs
- Acompagner l'autre à devenir un Consommateur Assertif



## Partie 3 : **LA BOITE A OUTILS DE L'ASSERTIVITE**

- Comprendre mes différents comportements face aux situations difficiles
- Acquérir des techniques d’Affirmation de Soi : Oser dire « non »
- Intégrer les 3 méthodes pour baliser le chemin vers la responsabilisation

### Conclusion : **IMPULSER LA DYNAMIQUE D'ADAPTATION ET D'EVOLUTION**

- ✓ Se préparer au changement
- ✓ Mettre au point sa méthode personnelle : « boîte à outils »
- ✓ Initier le changement : définir des objectifs personnels réalistes à court et moyen termes
- ✓ Etablir un plan d'action individualisé (appropriation de l'outil)
- ✓ Déterminer le niveau d'atteinte des objectifs des participants
- ✓ Etablir son Plan d'Action Personnalisé
- ✓ Déterminer son plan d'action à 3 et 6 mois
- ✓ Bilan à chaud

## **LES ATOUTS DE CETTE FORMATION**

- ✚ Une première du genre : Allier le monde de l'argent (Avoir, Posséder, Dépenser) à l'univers de la psychologie (Être, Exister, Avoir une Image positive de Soi)