

## S'AFFIRMER POUR MIEUX INTERAGIR

I CAN'T DO IT

A hand holding a red marker is shown crossing out the word "CAN'T" in the phrase "I CAN'T DO IT". The word "CAN'T" is written in black, and the red marker is scribbled over it, leaving only "I" and "DO IT" visible.

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



A l'issue de ce séminaire, vous saurez :

- Apprivoiser vos émotions et être plus à l'aise dans sa vie professionnelle
- Construire des relations harmonieuses avec vos collaborateurs
- Assurer avec confiance et sérénité votre fonction au sein de l'entreprise

## ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

### PREALABLE

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

Introduction : **S'APPUYER SUR SON IMAGE PERSONNELLE POUR MIEUX S'AFFIRMER**

- Prendre conscience de son potentiel pour le développer
- Utiliser les 5 techniques de l'affirmation de soi
- Développer une attitude assertive : s'affirmer dans le respect et la considération d'autrui
- Valoriser mon image pour véhiculer une image positive de l'entreprise auprès de ses publics externes.

*Autodiagnostic : connaître les différentes composantes de sa personnalité*

Partie 1 : **SAVOIR MAITRISER SES EMOTIONS EN MILIEU PROFESSIONNEL**

- Comprendre le jeu des émotions au travail : stress, émotivité, fatigue ?
- Transformer les émotions perturbantes en émotions constructives
- Gérer le stress et résister à la pression en toutes circonstances

*Etude de cas : Des exercices sont développés pour aider les participants à comprendre les mécanismes et les sources du stress, et les gérer.*

Partie 2 : **DECODER SES INTERLOCUTEURS : ECOUTER, OBSERVER, S'ADAPTER**

- Comprendre et s'adapter aux différents profils de personnalité
- Bâtir des relations positives grâce à l'écoute active
- Comprendre le point de vue de l'autre et développer sa flexibilité face à l'autre
- Les techniques pour déjouer les pièges du langage : écouter autrement !



### Partie 3 : **COLLABOREZ PLEINEMENT AVEC VOTRE MANAGER ! ET VOS COLLABORATEURS**

- Identifier les besoins et le style de management de son responsable
- Créer un cadre de référence commun pour établir un consensus
- Oser le dialogue : questionner, demander, refuser

#### **Atelier : Mes images**

*Cet atelier a pour vocation d'utiliser les codes pour renforcer son capital-image et de véhiculer une image positive aux autres dès la première rencontre.*

### Partie 4 : **SE PROTEGER FACE A DES SITUATIONS DESTABILISANTES**

- Gérer des personnalités difficiles, des situations délicates
- Conserver une attitude positive face à de l'agressivité
- Repérer et désamorcer les manipulations
- Gérer les désaccords et accepter le « face à face »
- Identifier les signes avant-coureurs d'un conflit
- Eclaircir les malentendus et savoir reconstruire les relations
- Trouver les mots justes et adopter les bonnes « parades »

#### **Etude de cas : Apprendre à gérer un désaccord sereinement**

### Conclusion : **IMPULSER LA DYNAMIQUE DE CHANGEMENT D'ADAPTATION**

- ✓ Me fixer des objectifs de changement et mobiliser mes ressources
- ✓ Mise en place d'un Plan d'Action Personnalisé
- ✓ Bilan de la formation