



DÉVELOPPER MA CONFIANCE EN MOI

Dans l'entreprise, avoir confiance en soi et savoir s'affirmer est devenu l'une des toutes premières clés de la réussite. Dans un environnement complexe et changeant, où les lieux de décision et de pouvoir sont moins clairement repérables, où l'on a souvent plusieurs supérieurs hiérarchiques, où le quotidien est fait de multiples demandes toujours urgentes et souvent contradictoires, il est en effet indispensable de trouver sa place, d'affirmer ses positions, d'obtenir sans agresser, de refuser tout en restant constructif. Réussir à se comporter ainsi semble un équilibre délicat voire impossible à maintenir. En réalité, c'est une posture de vie que l'on peut acquérir en connaissant mieux son fonctionnement personnel, en développant son intelligence émotionnelle et en pensant gagnant-gagnant. Ce programme vous livre des clés pour parvenir, à travers un certain nombre de principes et de techniques simples d'application, à développer votre confiance en vous et votre affirmation au quotidien. Un chemin qui, une fois découvert, peut vous apporter de très grandes joies professionnelles.

Ce programme KEDGE s'adresse à :

- des non cadres
- des assistant(e)s
- des membres d'équipe

À l'issue de ce programme, vous serez capable de :

- affirmer vos positions sans agressivité mais avec aplomb
- formuler une demande, exprimer un refus de manière assertive
- utiliser votre intelligence émotionnelle au quotidien
- négocier et pratiquer la méthode des gains mutuels

Le certificat de développement professionnel appliqué validera l'acquisition des compétences visées par ce programme de formation.



Les bénéfices de ce programme :

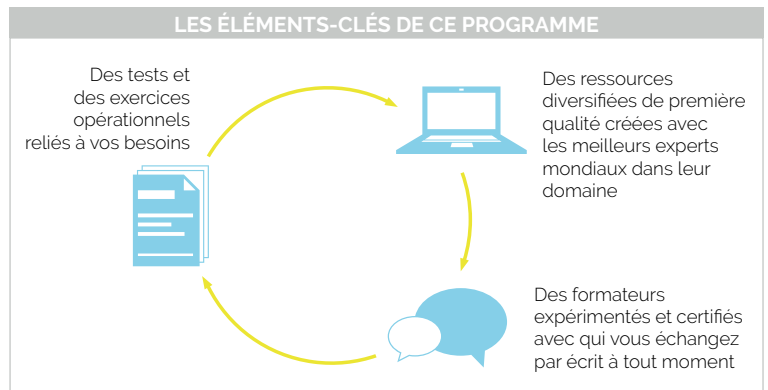
des relations positives et productives au sein des équipes
plus de sérénité, plus de performance

PARCOURS PÉDAGOGIQUE SUR 3 MOIS (21H)

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants qui vous permettent d'accéder au site de votre programme de formation.

1 Je fais le point

Evaluez votre niveau initial et exprimez vos attentes vis-à-vis du programme afin que votre formateur vous conseille un parcours personnalisé.



2 Je maîtrise les fondamentaux

Formez-vous et mettez en pratique les fondamentaux en bénéficiant de l'expérience et des conseils de votre formateur.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Comprendre les fondamentaux des comportements assertifs

- La différence entre assertif, agressif, passif et manipulateur
- Prendre conscience de son style dominant
- Formuler une demande de façon affirmée
- Oser refuser et le faire sans blesser
- Dénouer les situations tendues en proposant des solutions constructives

Prendre conscience de ses émotions pour développer la relation à l'autre

- La notion d'intelligence émotionnelle
- Le rôle positif de ses émotions
- Apprendre à gérer ses émotions et à en tirer parti

3 J'approfondis mes acquis

Consolidez les compétences acquises et approfondissez-les. Repartez avec un plan d'action prescrit par votre formateur.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Développer des comportements constructifs et gagnant-gagnant

- Prendre conscience de son style dans une négociation
- Agrandir le champ des possibles : les limites du marchandage et la logique de négociation gagnant-gagnant
- Maîtriser les fondamentaux du gagnant-gagnant en préservant le relationnel et en préparant ses négociations

4 Je reçois mon certificat

Le formateur évalue vos progrès tout au long de votre parcours de formation. À l'issue de celui-ci, vous recevez un certificat attestant des compétences acquises.

