

ASSERTIVITÉ

Être assertif, c'est se connaître, connaître ses limites et savoir défendre ses idées, passer un message difficile, toujours dans le respect de soi et des autres.



Digital Learning Pack

PRESENT PERFECT

Chez Present Perfect, nous croyons que la forme de communication la plus efficace et saine est la communication assertive.

Être assertif-ve, c'est la capacité à faire valoir ses idées de manière appropriée, respectueuse, tout en développant sa confiance en soi. Autrement dit : « If you don't take a stand, you don't stand a chance...».

Les fondements d'une communication efficace commencent avec une meilleure conscience de soi. Il s'agit d'être en pleine conscience de son propre caractère, ses sentiments, ses motivations et ses désirs. Nous ne pouvons pas nous développer et nous améliorer si nous ne comprenons pas d'abord nos valeurs fondamentales, ce qui nous anime et les objectifs que nous voulons atteindre.

Être assertif-ve ne veut pas dire être agressif-ve

L'assertivité est une compétence personnelle qui s'apprend et qui peut être développée par la pratique et la réflexion sur soi. Être assertif, c'est avoir la capacité d'agir en harmonie avec ses propres valeurs sans avoir besoin d'attaquer ou d'intimider les autres.



TROIS BONNES NOUVELLES

1

Notre méthode

Notre formation permet à tout un chacun de découvrir et comprendre en profondeur son profil de communicant. Elle délivre aux participants des outils et techniques faciles à assimiler et à mettre en application pour développer leur assertivité au quotidien, dans la sphère professionnelle comme privée.

2

Le contenu pédagogique

se concentre sur les principes clés de l'assertivité : des outils concrets pour améliorer la confiance en soi et aider chaque participant à s'exprimer avec impact. Côté méthodologie, nous avons créé une formation aussi fun et dynamique que possible en proposant des exercices et supports pédagogiques variés, incluant des vidéos pédagogiques, podcasts, articles, exercices, activités, quiz, livres et (en option des sessions de coaching en visioconférence avec un coach Present Perfect, pour garantir une progression maximale.

3

Une formation personnalisée au profil de chaque participant

En amont de la formation chaque participant reçoit un questionnaire dont les résultats (analysés par un-e formateur-trice Present Perfect) serviront de base la journée de formation et particulièrement aux deux premières sessions sur le pouvoir de la perception et la conscience de soi. Les résultats de ces analyses seront uniquement partagés avec les participants en formation et ne seront pas conservés par Present Perfect.

LE PROGRAMME

Une formation d'une journée autour de 4 sessions de travail autonomes avec des techniques et des outils concrets, faciles à assimiler et à mettre en application.

En option, un format e-learning + coaching propose, en complément de la formation de base, trois sessions de 1 heure de coaching en visioconférence, jalonnant la formation.

Mieux comprendre et identifier son profil parmi les différents styles de communications

Le pouvoir de la perception

- > Analyse des différents profils de communicants.
- > Découverte des profils des participants suite au questionnaire.
- > Introduction à la perception objective et construction d'un « self-mapping ».
- > Les 4 styles de communication : l'agression directe, l'agression passive, la passivité et l'assertivité.
- > La vraie définition de l'assertivité.

Un sens plus clair de soi

- > Exercice des valeurs : identifier ses valeurs clés et les intégrer à son style de communication.

Appliquer les outils pour développer sa communication assertive.

Les ingrédients de l'assertivité

- > La responsabilité et l'apprentissage d'un growth mindset.
- > Identifier et poser ses limites.
- > Avoir le courage de dire « non ».
- > Les déclarations en « je ».
- > Adopter l'assertivité en posant des limites saines.
- > Reconnaître les blocages éventuels via des jeux de rôle.

Porter son "Shark Suit"

- > Le langage corporel assertif.
- > Être en désaccord sans être malpoli.
- > Être en écoute active et maîtriser la communication non verbale.
- > Mise en situation et récapitulatif de la formation, puis appel à l'action.

LES OBJECTIFS

À la fin de la formation, chaque participant saura :

- > Développer sa confiance en soi comme une compétence.
- > Identifier les différents styles de communication.
- > Mieux comprendre son propre profil de communicant.
- > Apprendre quand et comment être assertif·ve en toute confiance.
- > Devenir plus résistant·e et savoir faire face à des personnes/situations difficiles.
- > Connaître ses limites et savoir dire « non » de manière positive et efficace.
- > Travailler sur ses compétences en résolution de conflits.
- > Améliorer son profil personnel au travail.

Comment ça se passe concrètement ?

Format e-learning : formation à distance avec un coach disponible par e-mail tout au long de la formation.

Format e-learning + coaching : formation à distance avec trois heures de coaching personnalisé en visioconférence sur TEAMS.

Public : individuel ou groupe de 5 participants maximum.

Durée :

- > **format e-learning :** 4 heures.
- > **format e-learning + coaching :** 7 heures dont 3 heures de coaching en visioconférence avec un·e coach expert·e.

Langue : français ou anglais.

Ce que nos clients disent :

« C'était absolument génial ! Annabelle et Stefanie sont des coachs dynamiques et à l'écoute. Les supports des formations et les sessions de coaching individuelles m'ont fait énormément progresser. Vous pouvez y aller les yeux fermés ! Happy learning :) »

- **Delphine B, responsable régionale de laboratoires et cabinets dentaires.**

« J'ai tellement appris de choses pendant cette formation, je ne m'attendais pas du tout à ça ! »

- **Delphine, chargée de relation et d'expérimentation client.**

« Je n'ai pas vu le temps passer par rapport aux autres formations que j'ai faites, je n'ai pas ce sentiment de 'Enfin, c'est fini' ! »

- **Angélique, responsable service clients .**





PROFITEZ DE -10% OFFERTS

pour toute commande en ligne

Contactez : Thomas Degois

thomas@present-perfect.fr | +33 (0)1 39 25 02 12 | +33 (0)7 81 66 81 33

Réservez votre rendez-vous directement [ici](#)

