



# Affirmation de soi estime et confiance en soi



## PUBLIC

Toute personne souhaitant gérer et faire progresser son estime de soi

## PEDAGOGIE

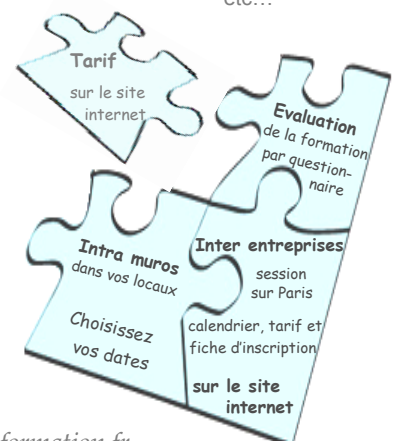
Une méthode pédagogique essentiellement participative, axée sur les échanges. La découverte du lien entre estime de soi et performance se fait au travers de l'analyse de situations concrètes car elles constituent alors un vrai terrain d'entraînement pour les participants. Il y a du coup une motivation et une occasion de mise en œuvre dès la fin de l'atelier.

Il y a au cours de l'atelier une dimension de coaching.

Nous utilisons la vidéo pour favoriser la prise de conscience des automatismes de chacun en communication.

## INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : commissaire aux comptes, sophrologue, médecin, chanteur d'opéra, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, policier, etc...



De nombreuses études montrent comment l'estime de soi est au cœur de la performance des personnes. L'estime de soi implique d'être conscient de ses qualités et de ses forces. Elle implique aussi d'être conscient de ses limites ou ses faiblesses en les acceptant, et en essayant de trouver des solutions pour les surmonter.

L'estime de soi, source de la confiance en soi et de l'efficacité personnelle, constitue la ressource essentielle pour la réalisation de son potentiel et de son évolution professionnelle. Posséder une bonne estime de soi est un gage de réussite individuelle et collective.

## OBJECTIFS

- Augmenter la confiance en soi et renforcer son potentiel
- Analyser sa capacité à s'affirmer et développer une attitude positive au quotidien
- Apprendre à reconnaître ses qualités et ses compétences et analyser ses difficultés

## PROGRAMME

**Présentation théorique** sur la confiance en soi et l'estime de soi et sur la différence entre les deux définitions

**Faire le point pour soi même** : l'objectif est d'augmenter sa conscience personnelle pour mieux comprendre ses pratiques et ses comportements : quels sont mes doutes, mes hésitations, mes échecs, et aussi mes certitudes, mes décisions, mes réussites.

### Donner une valeur et un sens à son travail

Reconnaître son importance et sa singularité

Vivre en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs

Etre en accord avec soi-même est un accès à développer sa position par rapport aux autres

Mettre en place des stratégies personnelles

### 6 axes fondamentaux pour assurer son positionnement

La confiance. L'apprentissage. La résilience. Les acteurs dans l'actualisation du leadership. La vision personnelle. L'engagement et l'action.

**Tour de table** : ce sera la possibilité d'exprimer en termes concrets, vérifiables et mesurables ce dont le participant a acquis précédemment en termes de confiance et de vérifier ce qui manque. Ce tour de table sera filmé et permettra de prendre conscience des automatismes de chacun en communication, là où il se sent fort et là où il se sent démuné.

« oser dire » et « savoir dire » ce sera l'occasion de faire l'expérience d'outils et d'ancrer des nouvelles pratiques de savoir-faire et de savoir être dans le quotidien des participants : les exercices de communication sont l'occasion de faire des expériences, et l'expérience fait sens et affecte l'ensemble de notre conscience et de notre système de représentations. Ils permettront à chacun de savoir affronter des situations d'inconfort et d'affirmer sa présence dans un contexte professionnel.

**La température émotionnelle** : cela passe, cela glisse ou cela chauffe... En quoi la température est contagieuse et rend sourd : apport de cas et situation d'application ce qui constituera un fil rouge du déroulé de cette partie sur la communication.

**Ecouter pour comprendre** ou « les enjeux de l'écoute » : les résultats croissent exponentiellement avec la qualité de l'écoute. L'écoute est la condition qui permet aux personnes de sortir de la confusion et de passer d'un processus où la personne ne voit plus aucune option d'action à un processus où elle peut amorcer un processus de prise de décision.

**Parler pour produire** : distinguer les outils de communication qui catalysent l'action et permettent de produire les résultats désirés. Le langage JE : appropriation de l'outil Message. Entraînement à la « demande engagée » : l'expression claire d'un besoin et donner du poids à une demande. Savoir dire non sans créer de blocage. Réguler les situations de tension.

### Synthèse des bonnes pratiques construites tout au long du séminaire.

Comment est-ce que je compte utiliser ce que j'ai appris à titre personnel dans mon activité professionnelle. Quels seront les résultats mesurables et les indicateurs de réussite dans les prochains 3 mois ? (Indicateurs qualitatifs ou quantitatifs)