



# Développer ma confiance en moi

## Oser être soi

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.

### Cette formation s'adresse à :

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

### A l'issue de cette formation, 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

### Les bénéfices de cette formation pour vous et votre entreprise :

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

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

### 1 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

### 2 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 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



### Méthode pédagogique Mentored Action Learning®

- Mise en situation réelle à travers une mission à réaliser pendant la formation
- Préparation de la mission et retour d'expérience encadré par un formateur certifié
- Outils et contenus en ligne CrossKnowledge, développés avec les meilleurs experts mondiaux du management et utilisés dans les plus grandes business schools
- Mesure de l'évolution de la compétence acquise en situation

DURÉE 20 HEURES SUR 3 MOIS