

LA COMMUNICATION ASSERTIVE

“ASSERTIF” NE RIME PAS AVEC “AGRESSIF”

Chez Present Perfect, nous avons une conviction: l'assertivité est la forme de communication la plus saine et la plus efficace. Être assertif, ce n'est pas simplement défendre son bifeck. C'est la capacité à dire les choses avec clarté, respect et confiance.

Notre approche : commencer par connaître son propre fonctionnement. Les fondements d'une communication plus efficace nécessitent de comprendre notre propre caractère, ce qui nous bloque, ce qui nous motive et comment nous mettre dans les chaussures de l'autre pour s'adapter.

Être assertif, c'est aussi agir en harmonie avec ses valeurs fondamentales et objectifs propres, sans avoir besoin d'attaquer ou d'intimider les autres.

La communication assertive est une compétence humaine essentielle à muscler pour bâtir des lieux de travail plus collaboratifs et sécurisés, qui permettent aux collaborateurs d'exprimer leur pensée sans crainte d'être jugés ou réprimés.

OBJECTIFS

- Développer la confiance en soi comme une compétence
- Identifier les différents styles de communication
- Comprendre son propre profil de communication
- Apprendre quand et comment être assertif en toute confiance
- Apprendre à gérer des personnes/situations difficiles
- Apprendre à dire “non” de façon positive et efficace
- Travailler sur la résolution de conflit
- Améliorer son profil personnel au travail

FORMAT

Sur 1 jour (8h). Formation disponible en Anglais et en Français, en présentiel ou à distance (individuel - collectif). Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie

TARIFS

- En présentiel (groupe de 5-6 pers.)
- €4,950 HT avec piqûre de rappel*
- À distance
- Groupe: €3,600 HT
 - Individuel: €750HT pp

* 1 heure de coaching individuel par personne après la formation (valable 1 an)

PROGRAMME

Trouver la formule secrète d'une communication équilibrée grâce aux 4 sessions de travail et des outils concrets. Cette formation est conçue pour tous les profils, de ceux qui ont tendance à se fondre un peu trop dans le décor jusqu'à ceux qui seraient un poil trop directs.

UN SENS PLUS CLAIR DE SOI

- Se situer sur l'échelle de l'assertivité : se comprendre pour mieux se développer
- Exercice des valeurs : identifier ses valeurs fondamentales, et les intégrer dans sa communication

LES INGREDIENTS D'UNE COMMUNICATION ASSERTIVE

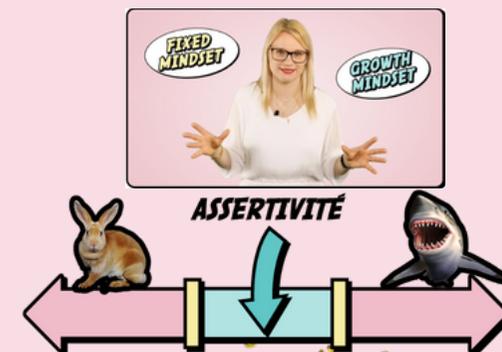
- Responsabilité et “growth mindset”
- Poser des limites
- Avoir le courage de dire ‘non’
- Dire “je” dans sa communication
- Reconnaître les “red flags” et les obstacles

IDENTIFIER (ET ASSUMER) SON STYLE NATUREL DE COMMUNICATION

- Le pouvoir de la perception
- Reconnaître les 4 styles de communication : agressif, passif, passif-agressif, assertif
- Découvrir et analyser ses préférences (questionnaire préparatoire)
- La perception objective et le “self-map”
- La vraie définition de l'assertivité

PORTER SON “SHARK SUIT”

- Le langage corporel assertif
- Être en désaccord sans être impoli
- Écoute active et communication non verbale
- Établir son plan d'action



Dernières infos essentielles...

Bénéficiaires

Nos formations sont destinées à toutes les personnes qui souhaitent développer leurs capacités à communiquer avec confiance et persuasion, notamment:

- **Les dirigeants** qui doivent présenter efficacement leurs idées et leur vision, motiver leurs équipes et transmettre de l'information.
- **Les cadres** qui cherchent à améliorer leurs capacités à délivrer des messages clairs et convaincants, tout en représentant leur entreprise, marque ou client.
- **Les spécialistes de la vente, du marketing, les ingénieurs, les RH...** et toute personne désireuse de développer leur capacité à persuader un auditoire, et plus largement d'optimiser leur communication.

Pré-requis

Aucun pré-requis spécifique pour les participants, en dehors de la volonté d'apprendre et le courage de sortir de sa zone de confort.

Profil des formateurs

Notre pool de formateurs est constitué de coaches salariés à plein temps et de coaches indépendants de haut niveau, **soigneusement sélectionnés par Present Perfect**. Tous les profils respectent à minima les critères suivants:

- Bilingues (Français-Anglais).
- Hautement diplômés de l'enseignement supérieur (pour les coaches en CDI)
- Formés individuellement par Annabelle Roberts, fondatrice de l'agence et créatrice de la méthodologie Present Perfect.
- 3 années d'expérience minimum en formation/coaching.
- 3 années d'expérience minimum en entreprise.

Modalités d'accès

Vous pensez que nos formations et ateliers répondent à vos besoins ? Great ! Nous vous proposons toujours un premier entretien de vive voix afin de bien étudier vos besoins et vous proposer le meilleur accompagnement possible. Nous vous envoyons ensuite **un e-mail récapitulatif** et un **devis**. Une fois le devis validé (numéro de bon de commande ou à défaut, le devis signé), notre service coordination et opération prend le relais pour mettre en place la formation, envoyer aux participants les mails de convocations et autres éléments nécessaires. Un délai minimum de **deux semaines avant la date de démarrage souhaitée** est nécessaire pour mettre en place la formation, afin de laisser le temps aux participants de remplir les formulaires de pré-évaluation, identifier leurs objectifs propres et de recevoir les éléments nécessaires pour qu'ils puissent effectuer leur formation dans les meilleures conditions.

Organisation

Formations en e-learning : chaque session peut accueillir jusqu'à 5 participants maximum, sauf indication contraire. Les dates de formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes pour les formations en groupe et répartis sur 1 journée ou 2 demi-journées. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à créer une invitation pour réserver les dates dans l'agenda des participants, en attendant l'e-mail de convocation, puis à nous transmettre les mails des participants. Pour accéder à leur parcours de formation, les participants se connectent à la plateforme Present Perfect <https://plateforme.present-perfect.fr> et entrent leurs identifiants. Le coaching live se fait via Teams ; le lien est envoyé en amont aux participants.

Formations en présentiel : chaque session accueille entre 3 minimum et 5 participants maximum. Les dates de la formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à réserver les créneaux choisis dans l'agenda des participants et à nous transmettre leur adresse e-mail. À réception, nous envoyons à chaque participant son e-mail de convocation.

Méthode d'évaluation

L'évaluation des compétences et des activités attendues est articulée autour d'une évaluation écrite et d'une évaluation orale :

- **Évaluation écrite** : une évaluation d'auto-positionnement est effectuée en amont et en aval de la formation pour mesurer les progrès des participants.
- **Évaluation orale** : les scénarios hypothétiques et/ou mises en situations basés sur chaque module, sont partagés avec les candidates. Le coach aura une liste des compétences à vérifier pour s'assurer que les outils ont été compris et correctement appliqués pour chaque scénario. L'examen est fait en direct par le coach avec chaque candidat.e

Accès pour les personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

NOUS CONTACTER

Stefanie Selen

Directrice Clientèle

stefanie@present-perfect.fr

+33 (0)1 39 25 02 12 | +33 (0)7 61 47 22 63



PRESENT
PERFECT