





Programme de la formation

Affirmer son positionnement avec justesse, assoir sa légitimité

-  Classe virtuelle
-  11 heures sur 1,5 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 10 participants
-  800 € Net de taxe par participant

Description courte

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de sortir du syndrome de l'imposteur, de développer une confiance en soi plus stable et plus solide pour se sentir plus légitime, s'affirmer avec assertivité, assoir un positionnement professionnel et managérial plus juste pour soi - ses interlocuteurs. Et ce faisant, pour développer un leadership authentique.

Profil des participants

- Toute personne désireuse de développer une confiance en soi plus stable et plus solide, se sentir plus légitime, s'affirmer avec assertivité et se positionner avec justesse.
- Dirigeant, manager, salarié souhaitant se sentir plus légitime / aider ses collaborateurs à développer un plus grand sentiment de légitimité, à développer une confiance en soi plus stable et solide.

Prérequis

Aucun.

Objectifs

- Développer sa confiance en soi et son sentiment de légitimité,
- S'affirmer avec assertivité,
- Négocier, savoir dire « non » avec sérénité, faire face au mécontentement dans un esprit d'ouverture.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Prendre du recul par rapport aux différentes situations, ne plus tomber dans les « pièges » qui alimentent le syndrome de l'imposteur, ce qui se traduira par une plus grande sérénité intérieure.
- Avoir un contact facilité, une perception de plus grande fluidité dans sa communication, et une meilleure adaptation à ses différents interlocuteurs.
- Se sentir plus assuré.e vis-à-vis de ses différents interlocuteurs, ce qui pourra se traduire par une plus grande aisance à affirmer assertivité son point de vue avec calme, à faire des demandes, à négocier ou à refuser sans culpabiliser.
- Être davantage dans une attitude de pro-activité, prendre les devants, solliciter, dans un esprit de partenariat gagnant - gagnant.

Contenu

Développer sa confiance en soi et son sentiment de légitimité :

- Comprendre les fondements de l'estime de soi et de la confiance en soi.
- Repérer ses « rongeurs » de confiance en soi, clarifier ses leviers de confiance : s'entraîner à les actionner.
- Identifier les mécanismes du syndrome de l'imposteur, savoir s'en libérer.
- Prendre du recul, se ressourcer, savoir retrouver un état de calme intérieur.

S'affirmer avec assertivité :

- Mieux comprendre nos biais de communication lorsque l'on est sous tension, à partir de 2 modèles :
- Le triangle dramatique (analyse transactionnelle).
- Les messages contraignants ou drivers.
- Cultiver l'écoute active : apprivoiser les silences, questionner, reformuler.
- Utiliser la CNV pour distinguer les faits de ses ressentis émotionnels, parler de ses besoins et formuler des demandes précises et acceptables pour les 2 parties.

Négocier, savoir dire « non » avec sérénité, faire face au mécontentement dans un esprit d'ouverture :

- Savoir rester « à son bout » de la relation, sans culpabilité.
- S'appuyer sur son expertise et sur ses compétences pour renforcer sa légitimité.
- Prendre du recul, développer l'esprit de co-responsabilité, négocier, proposer des alternatives, refuser.
- Innover, faciliter, ouvrir les perspectives.

Pédagogie et organisation

- Questionnaire « comprendre ses drivers dominants » en amont de la formation.
- Alternance de temps de réflexion individuelle, de partages, d'apports théoriques et méthodologiques.
- Mises en situation, jeux pédagogiques qui « donnent à voir » dans un climat ludique et bienveillant.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Questionnaire d'évaluation à chaud, questionnaire à froid dans les 2 mois suivants la formation.

Mode de validation

- Mises en situation.
- Quizz intermédiaires et final pour mesurer l'acquisition des connaissances / compétences.
- Attestation de fin de formation.

Financements possibles

- Plan de formation de l'entreprise
- OPCO

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenent

La formation est assurée par Nathalie Salem, coach professionnelle et formatrice.

Évaluations

4 inscriptions depuis le 17/05/2022

Taux d'acquisition des compétences :  **93 %** (4 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.7/5** (4 évaluations)