 <p>Les ressources humaines au service de vos performances</p>	<b>REF RH014</b> <b>Programme : S'affirmer dans ses relations professionnelles</b>	
	<b>Diffusion</b>	<b>Version 002</b>

### Public concerné

Toute personne souhaitant améliorer sa communication et s'affirmer dans ses relations professionnelles.

### Pré requis

Pas de prérequis spécifique

### Objectif pédagogique global

Permettre aux participants d'adopter une posture assertive pour s'exprimer avec clarté, gérer les tensions et construire des relations professionnelles constructives.

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier ses modes de fonctionnement relationnels et leurs impacts
- Adopter une communication assertive dans ses échanges professionnels
- Exprimer ses besoins et ses limites de manière constructive
- Gérer les situations relationnelles difficiles avec efficacité

### Durée et organisation

Durée : 1 jour – 7 heures

Horaires : 9h/12h30 et 13h30/17h

Organisation : Présentiel / Distanciel / Intra / Inter

Taille du groupe : 4 personnes minimum, 10 maximum

Dates : Tous les 2èmes jeudis des mois pairs

### Modalités d'organisation

Analyse préalable du besoin :


- Entretien avec le commanditaire
- Questionnaire préalable
- Adaptation des cas pratiques

### Positionnement en début de formation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Recueil des attentes
- Sondage interactif

### Lieux

Aix en Provence, Venelles, Marseille, Meyrargues

 <p>Les ressources humaines au service de vos performances</p>	<b>REF RH014</b> <b>Programme : S'affirmer dans ses relations professionnelles</b>	
	<b>Diffusion</b>	<b>Version 002</b>

### Accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Des adaptations pédagogiques peuvent être mises en place sur demande.

### Délai d'accès

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant la session (ou selon organisation interne).  
Convocation et questionnaire de positionnement envoyés en amont.

### Tarifs

Frais pédagogique compris

INTRA : 1400€ HT

INTER : 350€ HT par jour et par stagiaire

Contact : [contact@aidenconseil.com](mailto:contact@aidenconseil.com)

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques ciblés
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Analyse de pratiques
- Débriefings collectifs

### Moyens techniques

Présentiel : salle équipée, paperboard, supports pédagogiques

Distanciel : plateforme de visioconférence, supports numériques

### Modalités d'évaluation

Évaluation en début de formation : questionnaire de positionnement

Évaluation pendant la formation : observation et feedback

Évaluation finale : mise en situation ou quiz


### Sanction de la formation

Attestation de formation remise en fin de session.

### Moyen d'encadrement (formateur)



Votre intervenante : Elisabeth Wascheul  
24 ans d'expérience en entreprise - 16 ans en tant que  
consultante formatrice indépendante  
Master en Coaching et stratégie du changement  
Formation de formateur  
Formée à : Analyse Transactionnelle, PNL, MBTI, CNV  
Sophrologue et hypnothérapeute

 <p><b>AIDEN</b> conseil</p> <p>Les ressources humaines au service de vos performances</p>	<b>REF RH014</b> <b>Programme : S'affirmer dans ses relations professionnelles</b>	
	<b>Diffusion</b>	<b>Version 002</b>

## Déroulé / contenu de la formation

### Module 1 – Identifier ses comportements relationnels

- Identifier ses modes de fonctionnement en situation professionnelle
- Analyser l'impact de ses comportements sur ses relations
- Identifier ses points forts et axes d'amélioration
- Comprendre les différents types de comportements (passivité, agressivité, manipulation, assertivité)

### Module 2 – Développer une posture assertive

- Comprendre les principes de l'assertivité
- Adopter une posture équilibrée et constructive
- Identifier ses freins à l'affirmation de soi
- Développer la confiance en soi dans les échanges

### Module 3 – S'exprimer avec clarté et efficacité

- Exprimer ses idées, besoins et attentes
- Savoir dire oui et non de manière adaptée
- Formuler des demandes claires
- Donner et recevoir des feedbacks constructifs

### Module 4 – Gérer les situations relationnelles difficiles

- Identifier les situations à risque
- Analyser les mécanismes des tensions relationnelles
- Adapter sa communication en situation délicate
- Gérer les critiques, désaccords et oppositions
- Maintenir une relation constructive

### Module 5 – Construire des relations professionnelles durables

- Identifier les règles d'une relation professionnelle efficace
- Développer la coopération et la qualité relationnelle
- Adapter sa communication aux interlocuteurs
- Élaborer un plan d'action individuel