

# PROGRAMME DE FORMATION

**Renforcer la confiance en soi  
Technique d'affirmation de soi  
Communication**

## OBJECTIFS

Cette formation « confiance en soi » vous permettra de :

- Faire le point sur "où en êtes-vous avec vous-même ?"
- Déterminer les principaux axes de travail pour évoluer.
- Intégrer des outils pour renforcer la confiance en soi.
- Pratiquer des techniques de communication et d'action pour vous affirmer en toute sérénité.

Cette formation confiance en soi aborde également le thème très important du leadership :

- Qu'est-ce qu'un leader ?
- Comment devient-on leader ?
- Comment développer les caractéristiques qui vont faire que vous pourrez entraîner les autres à votre suite ?
- Découvrir votre propre type de charisme et savoir le développer.
- Quelle attitude privilégier pour avoir un impact sur les autres ?

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout public.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Salle de formation pédagogique équipée.

Moyens techniques pour les mises en situation.

Un environnement adapté pour les mises en situation pratique.

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Une attestation de formation sera remise au stagiaire.

**DUREE** – 14 heures minimum

**RESPONSABLE PEDAGOGIQUE** – Milène BRUNET

**NOMBRE DE PARTICIPANTS** - 8 à 12 personnes

**DELAIS D'ACCES / DATE DE SESSIONS** – Calendrier

sur le site [www.coganconsulting.com](http://www.coganconsulting.com)

**SARL Cogan Consulting:**

Organisme de Formation professionnelle

**N° Activité** 31 59 073 95 59 Préfecture du NORD

**Autorisation d'exercice du CNAPS:** FOR-059-2022-01-05-20160585031

**TVA-FR-11** 503 290 934 **CODE APE :** 8559B

**SIRET** 503 290 934 000 28 **DUNKERQUE RS**

**Port 4112, contour du Loopersfort 59279 CRAYWICK – FRANCE**

**Telephone:** +33 (0)3 28 61 59 19

**Fax:** +33 (0)3 28 26 59 89

**Email:** [cogan@coganconsulting.com](mailto:cogan@coganconsulting.com)

**Site Web:** [www.coganconsulting.com](http://www.coganconsulting.com)

## PROGRAMME

**INTRODUCTION.**

**DEFINITIONS.**

**OBJECTIFS ET INTERETS DE LA DEMANDE :**

- Développement personnel
- Qualité du service au client
- Contrôle de gestion
- Négociation et management
- La participation
- Les relations sociales
- Traitements des griefs par l'encadrement
- L'entretien d'évaluation

**ACTEURS ET REPARTITIONS DES RESPONSABILITES.**

**LES LIMITES DES COMPORTEMENTS ASSERTIF :**

- Le comportement passif ;
- Le comportement manipulateur.
- Le comportement agressif.

**LES COMPOSANTES DU COMPORTEMENT ASSERTIF :**

- Les composantes non verbales :
  - Le contact des yeux.
  - La posture et la distance interpersonnelle.
  - Les gestes.
  - L'expression faciale.
  - La voix.
- Les composantes verbales.

**LES OUTILS SPECIFIQUES :**

- Les thérapies comportementales ou cognitives.
- Les thérapies analytiques.
- Le jeu de rôle.
- La rétroaction.
- Le renforcement.
- Le modeling.
- L'assignation des tâches.

**METHODOLOGIE.**