

### OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

---

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance.

### OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

---

Mettre en œuvre des actions pour mieux s'affirmer face à des situations passives, agressives ou manipulatrices.  
Faciliter son développement personnel et professionnel.

### PUBLIC

---

Toute personne souhaitant renforcer sa capacité à décider, choisir et mettre en œuvre de nouveaux comportements ou de nouvelles actions.

### PRÉREQUIS

---

Personne majeure et francophone.

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

---

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.  
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

### LIEU DE FORMATION

---

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone.

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

---

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

### CONTACTS

---

Téléphone : 03 87 39 46 66

Mail : [formationcontinue@moselle.cci.fr](mailto:formationcontinue@moselle.cci.fr)

Web : [www.cciformation.org](http://www.cciformation.org)

### ACCESSIBILITE

---



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

## PROGRAMME

---

### Identifier son profil assertif dans un cadre professionnel

Être soi-même, c'est accepter autrui  
Identifier ses comportements inefficaces

### L'affirmation de soi dans la vie professionnelle

Quels buts je poursuis ?  
Les situations stressantes  
Savoir dire non et comment dire non  
Faire face à la critique et aux menaces

### Les pièges de la communication

Les doubles sens, les mots ou les expressions flous  
Les jargons professionnels

### Traiter les désaccords

Donner une information utile et structurée  
Formuler une demande  
Provoquer et faire une mise au point  
L'art du compromis, ou aboutir à des solutions applicables

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

---

*Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.*

*Évaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, mises en situation, jeux de rôle, ...)*

### DATES Site de Metz (autre sur demande)

---

**19, 20 février 2024**  
**13, 14 juin 2024**  
**5, 6 septembre 2024**  
**18, 19 novembre 2024**

### DISPOSITIONS PRATIQUES

---

Effectif maximum : **8 participants**

### POUR ALLER PLUS LOIN

---

Être à l'aise dans son milieu professionnel.