



OBJECTIF(S)

- Notre comportement ainsi que notre relation avec les autres n'est pas forcément ce que nous souhaiterions. Il est le reflet de critères conscients et inconscients que nous ne maîtrisons donc pas systématiquement. Partant du principe que nous recevons la balle que nous envoyons, l'objectif de cette formation est de ramener à l'ordre du conscient nos comportements afin de progresser sur le terrain de la confiance en soi ainsi que sur celui de l'assertivité (affirmation de soi dans le respect des autres).

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier et en recherche de solution sur ce sujet

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH – médiation

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels)

I - DÉFINITION DE LA CONFIANCE EN SOI ET DE L'ASSERTIVITÉ

- Travail commun de réflexion

II - LE DÉVELOPPEMENT DE LA CONFIANCE EN SOI

- Mise en perspective de la boucle rétroactive de la confiance.
- Connaissance de soi et confiance :
Qui sommes-nous (Présentation d'un outil de connaissance de soi à travers nos parties conscientes et inconscientes : valeurs, croyances, réactions...)
- Croyances et restructuration de ses histoires de vie

III - LES 9 POINTS FORTS DE L'ASSERTIVITÉ

- Définition
- S'appuyer sur la confiance que nous avons en nous
- Faisons évoluer notre regard sur le monde plutôt que de vouloir le changer
- Répondre plutôt que de réagir (maîtrise, observation, écoute VS impulsivité)
- Une erreur est un pas vers la réussite : arrêtons de regretter et acceptons l'apprentissage
- Apprenez à dire les choses plutôt que de vous contenter de les dire
- Apprenez à faire abstraction de votre ressenti en situation conflictuelle
- Éliminer de votre vocabulaire les exagérations
- Dire non sans fermer la porte de la communication
- Adoptez une attitude proactive plutôt que réactive

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap