

Assertivité : s'affirmer en contexte professionnel

BEST

MODALITÉ
action de formation
100% en ligne

Agissez avec assurance, conviction et respect dans vos relations de travail

Objectifs

- Identifier ses besoins et les faire respecter dans sa relation aux autres
- Savoir dire non
- Exprimer un point de vue avec conviction
- Reconnaître les comportements de fuite, agression, domination, manipulation... et y répondre

Points forts

- Libérez-vous de vos blocages grâce à des mises en pratique contextualisées au monde professionnel
- Des outils et matrices à utiliser pendant et après la formation, dans une optique d'auto-coaching
- Une coach-formatrice expérimentée qui vous aide à affirmer votre posture, dans votre contexte
- Devenir leader de soi pour développer des relations épanouissantes

🕒 Temps estimé : 12h

📅 Sessions : 2026 : 18 mai, 14 sept., 16 nov.

Programme

PARTIE 1

Identifier ses freins à l'assertivité, se projeter dans un changement de posture

- Pourquoi développer un comportement assertif ?
- Observer les comportements relationnels courants
- Identifier les drivers à l'origine de nos comportements

Activité(s)

- Définir mon profil et mes axes de progression
- Prendre une nouvelle habitude pour développer mon assertivité
- Mes drivers : reprendre la place du pilote

PARTIE 2

Bâtir des relations d'égal à égal

- Déployer une relation assertive au travail
- Identifier les comportements non assertifs chez soi et chez les autres : manipulation, domination, fuite et agressivité
- Répondre aux comportements non assertifs grâce à l'analyse transactionnelle

- S'appuyer sur ses valeurs pour développer sa confiance en soi

Activité(s)

- Reconnaître les comportements non-assertifs en situation réelle
- Cas concret : réagir en situation de travail
- Développer la confiance en soi par un plan d'action et en se jetant à l'eau

PARTIE 3

S'affirmer dans le respect de l'autre

- Intégrer ses besoins, croyances et valeurs dans sa relation aux autres sans conflits
- Accepter ce qui nous rend unique
- Test auto-diagnostic : identifier mon profil dans ma relation aux autres

Activité(s)

- Identifier mes besoins, croyances, valeurs, limites, plaisirs
- Comprendre mes besoins profonds avec la technique des "5 pourquoi"
- Partager ses bonnes pratiques et ses expériences depuis le début de la formation

PARTIE 4

Communiquer avec assertivité pour des relations gagnant-gagnant

- Savoir dire non de manière assertive
- Mettre son assertivité au profit de relations saines
- Utiliser le bon registre pour bien communiquer
- Gérer la critique
- Formuler des demandes précises grâce à la méthode SMART

Activité(s)

- S'adapter au registre de l'autre
- Pratiquer le feedback de manière assertive
- Post-formation : bâtir son plan d'actions pour continuer de développer son assertivité

Public

Toute personne souhaitant développer des relations d'égal à égal avec ses équipes et clients.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Modalités d'évaluation : un questionnaire est proposé à la fin de chaque module, ainsi qu'un examen final à l'issue de la formation.

Formateur(s)



Roselyne Piterman

Coach professionnelle et formatrice depuis 15 ans, Roselyne accompagne les entreprises dans le développement des compétences soft skills, management et tutorat. Elle est aussi experte en communication, gestion du temps et du stress.

Dernière mise à jour en avril 2026.