

## FEEDBACK CONSTRUCTIF : LES CLÉS POUR S'EXPRIMER AVEC ASSERTIVITÉ

<b>Réf</b> FCLCPSEAA-BDO14	<b>Modalité</b> Présentiel	<b>Durée</b> 2.0 jour(s) - 14.0h	<b>Nb stagiaires</b> 8
-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	---------------------------



### OBJECTIFS

- Identifier et opter pour la « bonne posture » constructive au sein de l'équipe
- Apprendre à faire des retours négatifs comme positifs
- Développer un climat de confiance réciproque et favoriser l'écoute
- Exprimer ses besoins et en faire la demande



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Tout public.

#### Pré-requis

Aucun.



### CONTENU

#### JOUR 1

##### Matin :

- Les positions de vie : comprendre les postures dans la relation, identifier les siennes
- Agir pour revenir en position +/+
- Les messages contraignants et l'influence sur la perception de la réalité
- Le cadre de référence et la carte du monde
- L'assertivité : définition et signification d'une pratique au quotidien

##### Après-midi :

- Les types de personnalité d'après le Process Com Model
- Identifier ses besoins, ses comportements sous stress et ceux d'autrui
- Sortir du jugement, de l'interprétation et comprendre le besoin d'autrui
- S'entraîner à adapter son canal de communication à celui de son interlocuteur

#### JOUR 2

##### Matin :



#### REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens  
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com  
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS  
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

- Le poids du langage non-verbal
- Être congruent : aligner le fond et la forme de son expression
- Affiner son vocabulaire en fonction de son objectif de communication
- Les bases de la Communication non violente : origine, les 2 types de langage
- Les émotions de base : les entendre chez soi et chez l'autre
- La méthode OSBD

#### Après-midi :

- Différencier les faits des sentiments et des opinions
- Développer son écoute et susciter celle de l'interlocuteur
- Partir des faits : la rampe de lancement du feedback constructif
- S'exprimer en « JE »
- Exprimer son besoin et aller jusqu'à faire une demande claire
- Conclure sur des perspectives positives pour tous



## PÉDAGOGIE

#### L'approche pédagogique est basée sur 2 éléments :

- L'échange : interactivité entre le formateur et les stagiaires
- Le pragmatisme et l'opérationnalité

Les stagiaires sont mis en situation afin d'utiliser concrètement les apports pédagogiques, sur des cas fictifs et sur des cas amenés par les stagiaires. Les théories utilisées : AT, Process Com Model, PNL, CNV



## GESTION DES ACQUIS

## Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Coach professionnel, Formatrice et Consultante RH, témoignant de 12 ans d'expérience dans la formation et le coaching et de 20 ans d'expérience en management d'équipe.



## MODALITÉS

- 2 jours en présentiel.
- Animation : vidéoprojecteur, paperboard, salle en ilots.



## ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.