

## *Programme de formation*

# **Gagner en affirmation dans son environnement professionnel.**

### **Public concerné :**

Toute personne souhaitant développer une posture plus affirmée et mieux se positionner dans son environnement professionnel : collaborateurs, managers, responsables d'équipe et professionnels en interaction avec des collègues, clients, usagers ou partenaires.

### **Prérequis :**

Aucun prérequis.

### **Objectif de formation :**

Développer une posture professionnelle plus affirmée pour exprimer ses besoins, poser ses limites et se positionner avec justesse.

### **Objectifs pédagogiques :**

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

#### **1. Conscientiser**

=> Identifier les mécanismes internes qui freinent leur affirmation de soi.

#### **2. Ressentir**

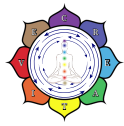
=> Repérer les manifestations émotionnelles et corporelles associées aux situations dans lesquelles ils peinent à s'affirmer.

#### **3. Exprimer**

=> Formuler clairement leurs besoins, leurs opinions et leurs limites.

*Julie Baudoin*

**Formatrice en Intelligence Attentionnelle**  
**FORMALOG - 8 rue Paul Pousset, 49130 Les Ponts de Cé**



#### 4. Accepter

=> Reconnaître leurs mécanismes de protection et les situations dans lesquelles ils cherchent à éviter le désaccord, le rejet ou le jugement.

#### 5. Trier

=> Distinguer leurs besoins, leurs responsabilités et leurs projections de ceux de leur interlocuteur.

#### 6. Imaginer

=> Explorer différentes manières de se positionner dans une même situation professionnelle.

#### 7. Visualiser

=> Se projeter dans une posture affirmée, claire et respectueuse de soi comme de l'autre.

#### 8. Expérimenter

=> Mettre en œuvre une communication assertive dans différentes situations professionnelles.

### **Approche pédagogique :**

Cette formation s'appuie sur les huit étapes de la phase 2 - La Tension, ça crée - de l'Expérience CREATIVE®, un mouvement de la conscience vers l'expérience qui permet aux participants d'apprendre des techniques d'assertivité, mais aussi d'évoluer durablement sur la manière dont chacun se positionne dans la relation.

### **Méthodes pédagogiques :**

- Apports structurés et accessibles
- Exercices pratiques et expérientiels
- Études de cas issues de situations professionnelles réelles
- Mises en situation
- Temps de réflexion guidée et d'intégration
- Observations et feedbacks
- Outils concrets directement transférables en situation professionnelle

*Julie Baudoin*

**Formatrice en Intelligence Attentionnelle**  
**FORMALOG - 8 rue Paul Pousset, 49130 Les Ponts de Cé**



### Modalités d'évaluation :

- Auto-évaluation avant et après formation (questionnaire à échelle graduée)
- Évaluation formative tout au long du parcours
- Étude de cas et mise en situation professionnelle
- Validation des acquis au regard des objectifs pédagogiques

### Durée, organisation & modalités pratiques :

- 2 jours de formation (14 heures)
- Format intra ou inter-entreprise
- Groupe de 4 à 10 participants maximum
- Formation en présentiel
- Formation pouvant être prise en charge selon les dispositifs de financement en vigueur via un organisme certifié Qualiopi

### Contenu de la formation :

## JOUR 1 — Comprendre ce qui freine son affirmation :

### 1. CONSCIENTISER — Identifier ses mécanismes

- Comprendre les mécanismes de la non-affirmation.
- Identifier ses croyances limitantes.
- Repérer les peurs associées : conflit, rejet, jugement, désaccord.
- Identifier ses schémas relationnels automatiques.
- Observer les situations dans lesquelles il devient difficile de se positionner.

**Évaluation : Identifier au moins deux mécanismes personnels freinant son affirmation et les associer à une situation professionnelle concrète.**

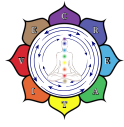
### 2. RESSENTIR — Écouter les signaux internes

- Observer les réactions corporelles face à une situation de désaccord.
- Repérer les manifestations de stress ou de tension.
- Identifier les émotions associées à la difficulté de s'affirmer.
- Observer l'influence du ressenti sur la voix, la posture et le comportement.
- Expérimenter des outils de régulation.

**Évaluation : Identifier au moins deux manifestations corporelles ou émotionnelles associées à une situation où l'affirmation est difficile.**

*Julie Baudoin*

Formatrice en Intelligence Attentionnelle  
FORMALOG - 8 rue Paul Pousset, 49130 Les Ponts de Cé



### 3. EXPRIMER — Mettre des mots sur ce qui compte

- Clarifier ses besoins.
- Identifier ce que l'on n'ose pas exprimer.
- Formuler une opinion différente.
- Exprimer une demande claire.
- Poser une limite sans agressivité ni justification excessive.

**Évaluation : Formuler à l'oral une demande et une limite clairement exprimées dans une situation professionnelle donnée.**

### 4. ACCEPTER — Faire la paix avec ses mécanismes

- Reconnaître ses réflexes d'évitement, de justification ou de suradaptation.
- Identifier les stratégies mises en place pour être accepté ou éviter le conflit.
- Comprendre ce qui se joue derrière le besoin de plaire.
- Sortir du jugement porté sur ses propres difficultés.
- S'autoriser à ne pas être d'accord.

**Évaluation : Identifier une stratégie personnelle de protection et expliquer dans quelle situation elle apparaît.**

*Objectif de la journée : Comprendre ce qui empêche de s'affirmer et commencer à retrouver une position plus juste à partir de ses besoins, ressentis et limites.*

www.juliebaudoin.fr

## **JOUR 2 — Construire une affirmation plus juste :**

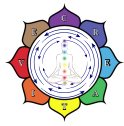
### 5. TRIER — Clarifier ce qui appartient à chacun

- Distinguer faits, ressentis, interprétations et projections.
- Identifier ce qui relève de soi et ce qui relève de l'autre.
- Clarifier ses responsabilités et celles de son interlocuteur.
- Distinguer une limite personnelle d'une peur du jugement.
- Identifier ce que l'on accepte et ce que l'on choisit de ne plus accepter.

**Évaluation : Classer correctement au moins six éléments d'une situation professionnelle entre faits, ressentis, interprétations, projections et responsabilités.**

*Julie Baudoin*

Formatrice en Intelligence Attentionnelle  
FORMALOG - 8 rue Paul Pousset, 49130 Les Ponts de Cé



## 6. IMAGINER — Ouvrir de nouvelles possibilités

- Sortir des réponses relationnelles automatiques.
- Explorer différentes façons de dire non.
- Imaginer différentes manières d'exprimer un désaccord.
- Envisager plusieurs façons de poser une limite.
- Identifier les conséquences possibles des différentes options.

**Évaluation : Proposer au moins trois réponses assertives différentes face à une même situation professionnelle.**

## 7. VISUALISER — Se projeter dans une posture affirmée

- Définir les qualités d'une posture affirmée et respectueuse.
- Se projeter face à une situation habituellement difficile.
- Observer sa posture, sa voix et sa manière de s'exprimer.
- Visualiser une réponse cohérente avec ses besoins et ses valeurs.
- Renforcer sa confiance dans sa capacité à se positionner.

**Évaluation : Décrire au moins trois comportements observables correspondant à la posture affirmée souhaitée.**

## 8. EXPÉRIMENTER — S'affirmer dans la relation

- Mettre en pratique les principes de l'assertivité.
- Savoir dire non sans agressivité ni culpabilité.
- Exprimer un désaccord sans remettre l'autre en cause.
- Poser une limite claire et respectueuse.
- Expérimenter différentes postures et observer leurs effets.

**Évaluation : Réaliser une mise en situation professionnelle en formulant clairement une opinion, une demande ou une limite, sans agressivité ni passivité.**

*Objectif de la journée : Passer de la compréhension de ses mécanismes à l'expérimentation d'une affirmation claire, sereine et durable.*

*Julie Baudoin*

**Formatrice en Intelligence Attentionnelle**  
**FORMALOG - 8 rue Paul Pousset, 49130 Les Ponts de Cé**