

Gagner en assurance pour entreprendre et communiquer

Des clés pour poser des actes avec affirmation

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant acquérir une méthode pour développer plus d'assertivité dans sa communication et développer sa capacité d'initiative.

Pré-requis : aucun pré-requis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

OBJECTIFS

Développer les capacités d'initiative et d'affirmation

Comprendre les mécanismes qui provoquent une baisse d'assurance et apprendre à les déjouer

Développer son assertivité

Développer sa capacité d'adaptation au changement

CONTENU

1^{ère} partie (7h) : Etat des lieux des domaines d'assurance : points forts, axes de progrès

- Evaluer ses zones de maîtrise et d'assurance dans l'exercice de ses responsabilités
- Mieux cerner les phénomènes de perte d'assurance et leurs conséquences

2^{ème} partie (14h) : 6 points clés pour développer plus d'assurance

- Apprendre à évaluer ses capacités de manière objective : méthode des portraits – diagnostic guidé.
- Savoir construire sur les réussites et analyser les échecs pour identifier ses zones de progrès
- Renforcer les compétences relationnelles – mise en situation
- Oser entreprendre, expérimenter les leviers pour passer à l'action – mise en situation sur cas concret
- Apprendre à gérer les situations déstabilisantes – Méthodes pour désamorcer les phénomènes émotionnels

Synthèse, plan d'action et bilan

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Approche méthodique guidée sur l'expérience concrète des participants.

Apports théoriques

Travaux en groupe (8 à 12 personnes maximum)

Fiches outils, grilles d'observation

Mises en situation

ANIMATEUR

Anne Tricault Formateur en relations humaines agréé par PRH (Personnalité et Relations Humaines)

Qualifications : EDHEC , 15 ans d'expérience en direction commerciale et communication, 15 ans de pratique de formateur et coach.

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Une **analyse des besoins** est effectuée avant le stage. Un **bilan** est proposé aux stagiaires en fin de stage.

Un **suivi** individuel est proposé afin de favoriser la mise en application.

En fin de stage, une **attestation de formation** est remise, comprenant les résultats de l'**évaluation des acquis de la formation**.

ÉVALUATION DES ACQUIS DE FORMATION

L'évaluation des acquis est complétée en fin de formation, à partir de l'observation du stagiaire par le formateur au cours de l'intervention, en fonction du critère ci-dessous :

En cours d'acquisition : degré de 1 à 3 (de manière croissante)

Le stagiaire est apprécié par le formateur, sur les domaines suivants :

1	2	3	Savoir identifier les leviers principaux de l'assurance dans la vie professionnelle
1	2	3	Comprendre les mécanismes freinant l'acquisition d'une assurance
1	2	3	Identifier les priorités concrètes à mettre en œuvre pour progresser

RÈGLEMENT INTÉRIEUR

Notre règlement intérieur est remis à l'entreprise et au(x) stagiaire(s).

Il appartient à l'entreprise et à chaque stagiaire de s'engager à le respecter.