

## Prise de parole assertive – Parcours 6 jours

S'affirmer pour s'exprimer, communiquer et collaborer efficacement

Code  
**700012**

Durée  
**6**  
jours

Tarif Inter\*  
**4 090 €**  
HT

\*Repas inclus (en présentiel)

### PUBLIC

Toute personne qui souhaite mieux communiquer à l'oral tout en tenant compte de ses émotions, de ses modes de fonctionnement et de ceux d'autrui

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation est la garantie de la qualité et de l'efficacité du transfert de compétences durant le parcours. En présentiel ou distanciel, en synchrone ou asynchrone, pendant ou à l'issue du parcours, la réussite de l'évaluation donnera lieu à un certificat «?Lefebvre Dalloz?».
- Modalité d'évaluation : rédaction de la mise en œuvre de 3 Micro-défis incontournables en lien avec les modules

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

## Objectifs pédagogiques

- Gérer émotion et assertivité à l'oral
- Prendre la parole efficacement
- Communiquer de façon constructive

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation.

Connectez-vous sur votre espace participant avant la formation et réalisez les modules digitaux "Affirmation de soi" (1h30), "prise de parole en public" (30 minutes) et "communication constructive - ELearning" (30 minutes). Compléter les ressources pédagogiques indispensables au lancement de votre formation. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation. Affirmation de soi - Blended Learning (2 jours)

### Faire preuve d'assertivité

#### Définir l'assertivité

- Comment développer une attitude d'affirmation de soi et de respect
- Découvrir les bénéfices de l'assertivité
- Outil-clé : le cycle de l'affirmation de soi

#### Établir l'autodiagnostic de son comportement

- Les 4 types de comportement et leur impact sur la relation
  - Origine, croyance et conséquences
  - Test : "êtes-vous assertif ?"
- Evaluation : identification des comportements

### Adopter le bon comportement face aux comportements refuges

#### Identifier les leviers d'une communication efficace

- La co-responsabilité émetteur / récepteur
- Développer une écoute active et de l'empathie
- Outil-clé : le cocktail de l'assertivité

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [src-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:src-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Répondre d'une manière assertive

- Face à un comportement passif
  - Face à un comportement agressif
  - Face à un comportement manipulateur
  - Mise en situation : réagir en situation tendue
- Evaluation : adopter le comportement assertif approprié

## Développer l'estime et la confiance en soi

### Trouver la juste estime de soi

- Les composantes de l'estime de soi
- Les 4 niveaux de l'estime de soi
- Test : où je me situe ?

### Gagner en confiance grâce à ses forces

- Passer de l'estime à la confiance
  - La démarche en 4 temps pour oser dire et agir
  - Exercice : la cartographie de mes talents
- Evaluation : « je me lance un défi ! »

## Utiliser ses émotions

### Expliquer le fonctionnement de nos émotions

- Connaitre les émotions de base
- Identifier leur place dans la relation
- Outil-clé : les déclencheurs des émotions

### Décrypter l'émotion pour passer à l'action

- La gestion de ses émotions
  - La prise en compte des émotions de l'autre
  - Memo: une émotion c'est une action à mener
- Evaluation : retrouver la composante d'une émotion

## Oser s'exprimer

### Soutenir une position claire

- Formuler une critique constructive
- Méthode pour apprendre à dire non – dire oui ET
- Feedback personnalisé : jeu de rôle individualisé

### Mobiliser ses ressources

- Les signes de reconnaissance
  - La motivation à agir
  - Memo : la reconnaissance mutuelle
- Evaluation : grand quiz
- Prise de parole en public efficace – Blended learning (2 jours)



# Analyser ses prises de parole

## Reconnaître ses points forts

- Identifier son propre fonctionnement en public
- Connaître ses qualités et ses axes de progrès
- Feedback personnalisé : présentation d'un discours en 3 minutes

## Identifier les trois peurs fondamentales de l'orateur

- Le syndrome de l'imposteur
- Les 3 peurs fondamentales (jugement, regard des autres,...)

• Action : lever mes craintes

Evaluation : mes actions pour capitaliser sur mes points forts

# Capter l'attention et la garder

## Utiliser le regard

- La puissance du regard
- La technique du « balayage »
- Action : mise en application du balayage

## Utiliser le souffle et la voix

- Maîtriser la colonne d'air
- Connaître les 3 composantes de la voix
- Action : faites-votre discours !

Evaluation : les 3 points clés pour capter son auditoire

# Renforcer son impact

## Pratiquer les silences

- La puissance des silences en prise de parole
- Comprendre les limites du discours sans pause
- Vidéo : le silence, un mot qui change tout

## Utiliser le corps

- Maîtriser le non verbal
- Adopter la bonne posture, les bons gestes et attitudes
- Action : la règle du baobab

Evaluation : mise en pratique devant le groupe

# Préparer sa prise de parole

## Préparer son discours

- Les objectifs de la prise de parole
- Les points clés pour bien structurer
- Instant déclic : 1 objectif par discours



## Utiliser le storytelling

- Les 4 incontournables pour capter l'attention
  - La méthode du Héros
  - Action : rédiger son accroche
- Evaluation : rédiger son plan d'action

## Rester serein en toute situation

### Traiter les objections

- La gestion des objections
- La méthode ERO
- Action : débat

### Apprivoiser le trac

- Croyances et pensées vs visualisation positive
  - La préparation mentale
  - Instant déclic : mes messages antidotes
- Evaluation : entraînement à la réduction du trac  
Communication constructive - Blended learning (2 jours)

## Faire le point sur sa communication

### Identifier les composantes de son image

- Le verbal, le non verbal et le para-verbal
- Le langage corporel des émotions
- Mise en situation : exprimer une émotion négative et maîtriser sa posture

### Expliquer les raisons d'une mauvaise communication

- Les 3 écueils de la communication
  - La déperdition naturelle du message
  - Outil-clé : le schéma de la communication
- Evaluation : mise en situation et analyse de dysfonctionnements

## Communiquer avec empathie

### Développer une écoute active

- L'attitude empathique
- Les principes clés d'une bonne écoute
- Exercice : trouver la réponse empathique

### Questionner et reformuler pour être en phase

- Les cinq types de question
  - Les trois types d'écoute
  - Exercice : identifiez les types d'écoute !
- Evaluation : mise en situation en binôme et debrief à l'aide d'une grille d'observation



## Adapter son comportement pour communiquer

### Identifier les différents types de comportements

- Les comportements refuges ou réflexes
- La passivité, l'agressivité, la manipulation
- Outil-clé : le guide des comportements

### Adopter le bon comportement

- Comment surmonter la passivité ?
  - Comment désamorcer l'agressivité et gérer un manipulateur ?
  - Test : autodiagnostic de mon comportement
- Evaluation : repérage de comportements

## Dépasser les situations délicates

### Oser dire les choses

- Comment aller au delà de ses freins et ' OSER DIRE"
- La méthode pour dire les choses de façon constructive à tous les interlocuteurs
- Exercice : mise en situation sur les cas participants

### Émettre une critique de façon constructive

- Comment faire une critique constructive et les mots pour le dire
- Comment faire face à une critique ?
- Exercice : mise en situation avec outils DESC

## Communiquer avec conviction et respect

### Être assertif et factuel pour communiquer

- Adopter le comportement assertif alliant bienveillance, écoute, empathie ,
- Maîtriser les attitudes clés : l'écoute active , questionnement pour comprendre
- Mise en situation : jeu de rôles pour convaincre avec bienveillance

### Utiliser les techniques de communication au service de la relation et de la recherche de solutions

- Le Mind Mapping
  - La communication constructive
  - Action : mise en situation globale
- Evaluation : co-challenge  
Modalité d'évaluation

### Rédaction de la mise en œuvre de 3 défis incontournables en lien avec les modules

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, mettez en œuvre vos engagements dans

votre contexte professionnel et bénéficiez du soutien de votre formateur via les coups de pouce.

## **A noter**

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

...

### A DISTANCE, PARIS

- 27 Aoû. au 23 Nov. 2026

