Confiance en soi 2

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207721F — Mise à jour : 27 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Exercer son autorité avec diplomatie ;
- Trouver de nouvelles manières d'agir, de gagner en aisance relationnelle et en confiance ;
- Bannir les réactions impropices aux relations ;
- Accroître sa confiance en soi ;
- Formuler des critiques et des demandes de façon constructive.

Programme

Mieux se connaître dans les situations relationnelles

- Établir un auto-diagnostic afin de cerner son style relationnel ;
- Reconnaître les trois conduites inefficaces : l'agressivité, la manipulation et la passivité ;
- Renforcer son attitude assertive à l'aide de techniques pratiques ;
- Accroître sa proactivité ;
- Savoir dire non.

Surmonter les comportements déstabilisateurs (agressifs, passifs et manipulateurs)

- Installer les conditions nécessaires à la sauvegarde des liens ;
- Repérer les pièges de la passivité et les parer ;
- Utiliser des techniques corporelles et comportementales pour faire face à l'agressivité ;
- Reconnaître et déjouer les manipulations de la vie de tous les jours.

Savoir critiquer de manière constructive

- Préparation de sa critique via des techniques corporelles et « les niveaux d'ouvertures » ;
- S'exercer à formuler une critique de manière assertive.

Mettre en place une demande

- Préparation physique et mentale ;
- Oser formuler une demande ;
- S'exercer aux nombreuses étapes méthodologiques.

Transformer les difficultés en atouts en développant et renforçant sa confiance en soi

- Accroître son estime ;
- Éliminer l'impact qu'ont sur vous les pensées négatives.

Gestion des critiques et des sous-entendus

- Cerner sa susceptibilité ;
- Utiliser les critiques comme informations utiles ;
- Assimiler et déprogrammer les mécanismes créant les malentendus ;

- Se munir des outils permettant la transparence et la clarification.

Résolution des conflits

- Comprendre et cerner les sources de conflits ;
- Cibler et écarter les zones de blocages ;
- Sortir des situations conflictuelles.

La négociation

- S'exercer à établir des solutions négociées.
- Développer une attitude gagnant-gagnant

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287216S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207721F