



## RESSOURCES HUMAINES

**2 jours (14 h)**

*Devis sur demande*

### Public & Pré-requis

Toute personne souhaitant gagner en assurance.  
Cette formation ne nécessite pas de prérequis. Toutefois, les résultats sont d'autant plus probants que les personnes choisissent ou acceptent elles-mêmes de participer à cette formation dans laquelle l'implication personnelle est un élément fort de la réussite.

### Objectifs pédagogiques

Acquérir une méthode pour s'organiser autrement.  
Améliorer ses relations, s'affirmer.

### Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et exercices à difficultés progressives.  
Centre de ressources en ligne, disponible pendant et après tous nos parcours : [www.media.pixelhome.fr](http://www.media.pixelhome.fr)

### Modalités d'évaluation

Délivrance d'une attestation de compétences détaillées.  
Évaluation de satisfaction en ligne.  
Évaluation finale par QCM ou cas pratique récapitulatif.



18, rue du fonds Pernant - 60 200 Compiègne

**03 64 21 83 83**

[contact@media-management.fr](mailto:contact@media-management.fr)  
[www.media-management.fr](http://www.media-management.fr)

Siret : 348 678 756 00068 - APE 8559A  
Déclaration d'activité N° 22 60 000842 60

# GAGNER EN ASSURANCE ET EN EFFICACITÉ

La formation « Gagner en assurance et en efficacité » propose de vous faire gagner en confiance et vous aider à aller à l'essentiel.

Cette formation de développement personnel vous permettra d'acquérir une boîte à outils pour optimiser vos relations professionnelles.

## PROGRAMME

### 1. Faire le point sur son style relationnel

Mieux se connaître son style relationnel  
Repérer les 3 comportements inefficaces : passivité, agressivité, manipulation Identifier les causes et les conséquences pour soi-même et pour les autres de ces comportements  
Renforcer l'affirmation de soi

### 2. Réagir aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs

Les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées  
Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées  
Repérer et désamorcer les manipulations

### 3. Savoir formuler une critique constructive

Bien préparer la critique avec la méthode DESC: décrire, exprimer, spécifier, conséquences  
S'entraîner à la formuler de façon positive, utiliser le bon vocabulaire, parler vrai

### 4. Faire face aux critiques

Voir la critique comme une information et pas une remise en cause  
Répondre sereinement aux critiques justifiées  
sentir en difficulté  
Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables

### 5. S'affirmer tranquillement dans une relation

Oser demander aux autres  
Savoir dire non lorsque c'est nécessaire : asser  
Développer son sens de la répartie

### 6. Renforcer sa confiance en soi

S'appuyer sur ses qualités et ses réussites pour gagner en confiance en soi  
Positiver les difficultés  
Faire taire les petites voix négatives qui nous découragent

Pour aller plus loin, nous vous recommandons  
**PRISE DE PAROLE EN PUBLIC**