FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Affirmation de soi, force de persuasion et maîtrise de la communication d'impact (2 jours)

Le 04/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- S'affirmer avec assurance dans toutes les situations professionnelles et personnelles sans agressivité ni soumission.
- Développer sa force de persuasion et structurer des messages clairs, percutants et mémorables.
- Trouver les mots justes pour faire passer des messages délicats ou convaincre un auditoire.
- Gérer ses émotions, son stress et décoder les dynamiques relationnelles pour emporter l'adhésion.
- Pratiquer l'écoute active et l'empathie stratégique pour désamorcer les résistances.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1 : Affirmation de soi, posture, gestion du stress et écoute stratégique
MATIN : Développer son affirmation de soi et asseoir sa légitimité

- **Comprendre les mécaniques de l'affirmation de soi (assertivité)**
  - Distinguer les quatre grands comportements relationnels : fuite, agressivité, manipulation et assertivité.
  - Identifier ses propres freins, peurs du regard d'autrui et croyances limitantes.
  - Développer l'estime de soi et la confiance en ses compétences pour oser s'exprimer.

- **Maîtriser la posture physique et la communication non-verbal**
  - Travailler l'ancrage corporel, la voix, le regard et la posture pour inspirer confiance et assurance.
  - Apprendre à dire « non » avec fermeté et bienveillance, sans culpabilité.
  - *Application pratique :* Exercices de posture et mises en situation courtes sur l'expression d'un refus.

APRÈS-MIDI : Écoute active, empathie et gestion des émotions

- **Maîtriser l'art de l'écoute active et de la reformulation**
  - Découvrir le pouvoir de l'écoute pour comprendre les véritables attentes et motivations de son interlocuteur.
  - Pratiquer la reformulation pour valider la compréhension et créer un climat de connexion.
  - *Application pratique :* Ateliers d'écoute active en binômes.

- **Gérer son stress et réguler ses émotions en situation tendue**
  - Identifier les déclencheurs émotionnels et le trac lors de prises de parole ou de négociations.
  - Utiliser des techniques de respiration et de ancrage rapide pour retrouver le calme intérieur.
  - *Application pratique :* Mises en situation sur la gestion d'un échange délicat.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 2 : Force de persuasion, art de la formulation et impact relationnel
MATIN : Construire un message percutant et trouver les mots justes

- **Structurer ses idées pour convaincre**
  - Organiser sa pensée de manière logique et percutante (méthode de la pyramide ou du pitch direct).
  - Adapter son vocabulaire et son registre de langage à sa cible pour maximiser l'impact.
  - Utiliser le storytelling et les exemples concrets pour donner vie à ses arguments.

- **Trouver les mots pour faire passer des messages délicats**
  - Formuler des critiques constructives ou des demandes exigeantes grâce à la méthode DESC (Décrire,Exprimer, Suggérer, Conséquences).
  - Transformer les formulations négatives en messages positifs et mobilisateurs.
  - *Application pratique :* Ateliers d'écriture et de reformulation de messages complexes.

APRÈS-MIDI : Techniques de persuasion, négociation et plan d'action personnel

- **Déployer les leviers psychologiques de la persuasion**
  - Comprendre les grands principes d'influence et de persuasion éthique (réciprocité, cohérence, preuve sociale).
  - Savoir argumenter en répondant aux attentes profondes (besoins, motivations, freins de l'interlocuteur).
  - *Application pratique :* Jeux de rôle de persuasion et de défense d'un point de vue face à un interlocuteur exigeant.

- **Synthèse et élaboration du plan d'action individuel**
  - Faire le bilan des prises de conscience et des compétences acquises durant les deux jours.
  - Rédiger sa feuille de route personnelle pour ancrer l'affirmation de soi et la persuasion au quotidien.
  - *Application pratique :* Simulation finale filmée ou observée et débriefing personnalisé.

PREREQUIS

aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.