



# Développer la confiance en soi dans les relations professionnelles

2 jours

## NOTE SUR LA FORMATION

Cette formation vous plonge dans l'univers des acteurs où vous découvrez sous un jour nouveau vos fonctionnements habituels, vos freins et surtout l'étendue inexplorée de vos ressources pour vous ouvrir à vous-même et aux autres. *Les exercices utilisés tout au long des deux jours servent à entraîner l'acteur. Ce sont des moyens éprouvés, pratiques et efficaces pour développer la confiance en soi et « l'assertivité ».*

*Ils favorisent le « déclic » qui permet « d'élargir ses représentations personnelles de soi, de l'autre, des autres », de créer des prises de conscience, de donner l'envie de changer ses interactions avec autrui sans leçon magistrale, de comprendre ses freins et de les dénouer ... dans le plaisir.*

*Ils représentent aussi un défi accessible, une plongée dans un univers différent, qui fait travailler en profondeur une nouvelle approche de la relation à soi et aux autres.*

*Privé de ses repères habituels, chaque participant explore des comportements nouveaux, développant ainsi : sa confiance en lui et en l'autre, l'installation de relations justes et d'une bonne distance émotionnelle, l'écoute, la réactivité, l'acceptation de l'autre, l'adaptabilité...*

**« La confiance en soi ne se décrète pas, elle s'active ! »**

## Objectifs de la formation :

- Développer sa capacité à s'adapter à des interlocuteurs variés dans toutes situations.
- Ajuster sa communication verbale.
- Renforcer la confiance en soi et en l'autre, développer une relation assertive et constructive dans les relations quotidiennes et dans les situations difficiles.

## Public concerné :

Personne qui souhaite gagner en aisance, en efficacité et en confiance en soi dans ses échanges professionnels.

## Déroulement de la formation :

- Alternance d'apports théorie et d'exercices pratique
- Training et exercices tirés de travaux de grands maîtres du théâtre : Stanislavski, Augusto Boal, Lee Strasberg, Jack Garfein (Actor's Studio)...

## Modalités

- 2 jours
- Groupe de 8 à 10 participants
- **Tenue décontractée souple pour chacun**

## Moyens

- Une salle de grand groupe : 60 m<sup>2</sup> avec des tables amovibles pour les besoins de la formation

## Lieu et Budget

- Paris 75002 ou Clichy 92110
- 1180€HT/participant.

## PROGRAMME

Introduction du parcours : Présentation et « règles du jeu »

**La relation à soi et aux autres.** S'intéresser aux ressentis émotionnels.

Etre attentif à son interlocuteur. Observer les réactions émotionnelles de l'autre.

- Training monde émotionnel : Mémoire sensorielle, mémoire affective, disponibilité des émotions. Image projetée : de soi, des autres.

### **Sensibilisation à l'analyse transactionnelle.**

- Affirmation de soi.
- Gestion des émotions.
- Enjeux psychologiques
- Piège de la généralisation
- Nos messages contraignants

**Communiquer en harmonie.** Eprouver le rythme de la communication.

- Training des facultés de l'attention et des facultés relationnelles
- Training des facultés Instrumentales du corps
- Détecter les registres de communication préférés.
- S'adapter pour communiquer avec la même tonalité.

**Ajuster sa communication.** « Capter » et prendre en compte le rythme de la communication. Communiquer en harmonie.

- Training des facultés de l'attention et des facultés relationnelles : Ecoute, regard, perception sensorielle, tempo, concentration, présence, confiance, réactivité, stress ...
- Entraînement par les exercices d'acteurs.
- Plan d'entraînement personnel