

Développer l'estime de soi

Les conseillers plus anciens développent des techniques de « défense » face aux clients et à la répétition des interactions négatives. Au bout de quelques années, l'intuition ne suffit plus et cette formation aide les plus sensibles ou les plus impliqués à prendre le recul suffisant pour continuer à trouver leur compte dans ce métier de communication.

OBJECTIFS

- Connaître les mécanismes d'une bonne ou d'une mauvaise estime de soi
- Comprendre son propre « mode de fonctionnement » seul, face aux collègues, aux clients
- Connaître les signaux d'alerte en cas de mésestime
- Accepter ses émotions et en faire un indicateur de son estime
- Savoir trouver la bonne posture pour communiquer de façon assertive

PROGRAMME

JOUR 1

- Les 3 piliers de l'estime de soi : Etre, Faire et Paraître. Savoir se positionner
- Les conséquences d'une mésestime de soi dans le travail au quotidien : les choix, la gestion des réussites, la considération des échecs, l'image que l'on donne
- L'équilibre des 3 piliers : les périodes stables et les périodes instables, les conséquences sur notre comportement et nos relations aux autres
- De la remise en question perpétuelle à la prétention : doser pour continuer à apprendre et à évoluer. Faire la différence entre jugement et évaluation
- Savoir « quoi faire » de nos émotions dans le milieu professionnel sans se dévaloriser

JOUR 2

- Les mécanismes de la motivation saine et des relations stables
- Eviter les pensées négatives : mes réactions en cas de tensions ou de conflits (clients et équipe)
- Les 9 clés pour changer le rapport à soi-même : se valoriser dans nos relations professionnelles, se fixer des axes de progression sur chaque item
- Plans d'actions pour les semaines et les mois à venir

2 jours

prix par participant

1 460 € HT

code formation : AC18

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Le travail est éclairé avec des extraits de film et des saynetes
- Tout le travail théorique est éclairé avec des exemples dans le milieu des centres de contacts (expérience du formateur)
- Nous faisons vivre aux participants des ateliers de co-développement : échanges de pratiques selon une méthodologie participative et à partir d'études de cas réels apportés par les stagiaires
- Les participants repartent avec des « plans d'actions » très concrets pour faire évoluer leurs pratiques
- Une communauté d'échanges peut faire suite à la formation en salle (sans le formateur)

POUR QUI ?

- Tous publics

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2024
- 15-16 mai 2024
- 10-11 juin 2024
- 19-20 sept. 2024
- 17-18 oct. 2024
- 14-15 nov. 2024

- 9-10 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)