

Chaque avancée apporte de nouveaux challenges ..  
comprendre ce qui se joue en nous et en "l'autre"  
et renforcer sa confiance en soi permet de croître  
dans le respect de chacun..



**RENFORCER**  
**SA**  
**CONFIANCE**  
**EN SOI**  
**ET SON**  
**ASSERTIVITÉ**

Formation de 2 jours pour transformer  
la relation à soi et aux autres

# FORMATIONS

## ENTREPRISES

NOUVEAUTÉ  
SEPTEMBRE 2023

### RENFORCER sa CONFIANCE EN SOI & son ASSERTIVITE

FONDAMENTAUX    Aucun pré-requis

- PUBLIC : Tout public de l'entreprise
- DUREE : 18 h (14h (2 jours) + 1h + (2 x 1h30))
- PRÉSENTIEL 2 jours + SUIVI A DISTANCE

#### DESCRIPTIF

La formation a pour intention de vous donner des clefs pour comprendre comment se construit la confiance en soi, en connaître les freins et les leviers. Ensuite et surtout de vous permettre la mise en application concrète et immédiate de ces leviers pour créer une réelle différence de perception de soi après la formation. Celle-ci sera le socle d'une meilleure stabilité émotionnelle, préalable incontournable d'une attitude professionnelle assertive et bienveillante.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'estime de soi, la confiance en soi et leurs leviers
- Augmenter son estime et sa confiance en soi
- Améliorer son assertivité dans le contexte professionnel

#### PROGRAMME

**Avant la formation :** Questionnaire d'auto-diagnostic & Test de personnalité

**Pendant la formation :**

**JOUR 1, 7heures : Comprendre les différents rapports à soi et à l'autre**

- 1- Estime de soi / Amour de soi / Confiance en soi / Conscience de soi  
Mieux connaître notre cerveau pour mieux appréhender nos freins  
Comprendre la critique  
Les Biais cognitifs qui modifient nos perceptions

- 2- Prendre conscience de nos réussites  
*Temps d'introspection personnelle : cartographier vos réussites*  
Identifier vos croyances limitantes  
*Temps de réflexion personnelle et d'échanges*

**JOUR 2, 7 heures : Cartographie de conscience de soi et l'Assertivité**

- 3- Conscience de soi : nos valeurs, notre "ADN"  
*Analyse des tests de personnalité*  
Identification des Forces - Compétences - Qualités - Valeurs  
*Temps d'introspection et entraînement*
- 4- Confiance et rapport à l'autre : Comment inspirer confiance  
La curiosité envers le monde de l'autre  
*Mises en situation et échanges*
- 5- L'assertivité et le rapport à l'autre  
Comprendre et accepter l'autre  
Passivité, agressivité et manipulation  
Clés de communication assertive  
*Mises en situation et échanges*

**Après la formation :**

Semaine 2 : une séance individuelle 1h sur les freins identifiés pour chaque participant

Semaines 3 et 4 : chacune une séance collective 1h30 de partage sur l'avancée des défis individuels et sur les difficultés rencontrées

TARIF INTRA : 3600€ HT

TARIF INTER : 1430 € HT

Nombre de participants : 4 à 6

#### EVALUATION

Évaluation des compétences acquises via un questionnaire à chaud + un questionnaire à froid après 3 mois  
Évaluation de satisfaction de chaque stagiaire sur la formation en fin de parcours



**FRÉDÉRIQUE BALASZYNSKI**  
Coach & Formatrice



## LA FORMATRICE

Frédérique Balaszynski est entrepreneur depuis 16 ans. Issue de l'industrie puis Agent Général d'Assurances pendant treize ans, elle a créé en 2020 la société IOSYS de coaching et formation près de Rennes, en Bretagne. Sa spécialité aujourd'hui est la stabilité émotionnelle, la confiance en soi, le mindset du dirigeant, la transformation des blocages et l'accompagnement des addictions. Passionnée par le psychisme et résolument femme de solutions, elle transmet ses savoirs et outils avec structure et enthousiasme.

## CHARTRE QUALITÉ

### Planification et détermination des besoins d'apprentissage

1. Proposer des parcours personnalisés et adaptés
2. Évaluer le niveau de connaissance à l'entrée en formation.
3. Définir des objectifs de formation personnalisés
4. Attester des acquis en fin de formation

### Conception des formations et des prestations d'accompagnement

1. Fournir un livret d'accueil
2. Fournir un programme détaillé de la formation
3. Fournir des supports de formation de qualité, pédagogiques, en format papier ou numérique
4. Évaluer l'acquisition des compétences par la réalisation de QCM, test, questionnaire, entretien....
5. Fournir une assistance pédagogique

### Mesure de satisfaction des clients (donneurs d'ordre, financeurs et apprenants)

1. Évaluer la satisfaction concernant : la qualité d'animation du formateur et des supports de formation, le respect des objectifs et du programme, l'évaluation de l'acquisition de connaissance, les modalités logistiques et d'accueil de la formation, suggestions d'axes d'amélioration...
2. Évaluer l'efficacité de la formation : attentes satisfaites ou non, possibilité ou non de mettre en application.

### Amélioration continue

1. Prise en compte des évaluations et des suggestions des stagiaires et entreprises clientes
2. Travail sur l'amélioration continue : étude des échecs, abandons, insatisfactions.
3. Formation continue des formateurs.

Toutes les informations nécessaires au bon déroulement de la formation sont communiquées aux participants immédiatement et par e-mail après la confirmation de leur inscription.  
Toute demande d'inscription sera validée par un entretien téléphonique avec le responsable pédagogique afin de cibler les besoins du futur stagiaire.

A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit par mail, **un certificat de réalisation** de la formation.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** La formation est adaptée aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre type d'handicap, merci de nous contacter au préalable pour connaître les possibilités d'intégration à cette formation sur [contact@iosyscoaching.com](mailto:contact@iosyscoaching.com)

**Pour toute demande d'information vous pouvez contacter Frédérique Balaszynski sur [contact@iosyscoaching.com](mailto:contact@iosyscoaching.com) ou au 06 88 06 85 30 [www.iosyscoaching.com](http://www.iosyscoaching.com)**