Intra CL

Public

1 groupe d'agents de la Caf du Calvados

Modalités pratiques

2 jours soit 14 heures de formation
Calendrier - Lieux - Modalités d'accès : Planification sur le site EGOC [Sessions à venir] Nous contacter pour suivi des programmations et des planning sur www.egoc.org

Catégorie

Offre de l'EGOC

Tarifs

2700.00

Modalités d'animation

Formateur

LEGER Patricia

Effectif

Taux de satisfaction

Tarif / Coût stagiaire

2700.00

2019- Les clés pour croire en soi et s'affirmer - CAF 14

MAJ : Mardi 17 novembre 2026

Contenu

ANNEXE 1 A L'AVENANT 1 DE LA CONVENTION N° 63/18 – EGOC / CAF DU CALVADOS

PROGRAMME

Formation « Les clés pour croire en soi et s'affirmer »

Intervenante : Patricia LEGER

Durée – Dates **: 2 jours**, les **29-30 avril 2019**

Horaires : De 9h à 17h, soit 7 heures de formation par jour

Lieu **: CAEN,** 8 Avenue du Six Juin – Siège de la Caf du Calvados– **Salle Marie HAREL** au 1er étage

Effectif : 1 groupe d'agents de la Caf du Calvados. Effectif validé par une feuille de présence

Contexte de la demande de la Caf

La Caf du Calvados souhaite mettre en place une formation sur 2 journées autour des axes suivants :

- Image de soi, confiance en soi, estime de soi, respect des autres : fonctionnement et enjeux pour l'individu
- Les enjeux dans le contexte de l'entreprise : avec les collègues, la hiérarchie, les autres services
- Les conduites professionnelles gagnantes selon les différentes situations
- Analyser ses difficultés, tirer parti de ses échecs et savoir rebondir
- Développer un regard plus juste et objectif sur soi
- Dresser sa carte relationnelle dans l'entreprise et les points de progression possible

Modalités de la formation souhaitées : apports théoriques et une part plus importante pour les mises en pratique par des mises en situation, des exercices à partir de situations concrètes.

Analyse de la demande

Pourquoi une formation sur la confiance en soi et l'affirmation de soi ?

Connaissez-vous des moments où vous vous dites « si j'avais osé » ?

Avez-vous l'impression de parfois gâcher le meilleur de vous-même en vous oubliant dans le quotidien ?

Remettez-vous souvent au lendemain les projets qui vous tiennent à cœur ?

Vous dévalorisez-vous et avez-vous l'impression de dépendre du bon vouloir des autres ?

Vous sentez vous mal ou un peu parano dans vos relations avec certaines personnes ?

Imaginez tout ce qui pourrait changer pour vous et votre entourage si vous étiez en pleine confiance et la facilité d'expression, dans le respect de soi et de l'autre.

Objectifs

- Développer son capital de "confiance et d'affirmation de soi".
- Augmenter sa capacité à oser et à s'engager dans l'action.
- Acquérir un nouveau regard sur soi-même, les autres et les situations quotidiennes.
- Savoir se positionner face à l'autre, s'affirmer dans ses propres choix et décisions.
- Acquérir une vision de vous positive et ressentir la fierté d'être qui vous êtes.
- Atteindre la liberté d'agir et de vous comporter comme vous le souhaitez sans culpabiliser.
- Définir son plan d'amélioration : Etablir sa « To be list »

Contenu

Etape 1 : Se situer, faire son diagnostic

- "Confiance en soi et affirmation de soi " : de quoi parle-t-on ?

- Le cercle vicieux de l'échec et les conséquences (professionnelles et privées)
- Le cercle vertueux de la réussite et les conséquences.
- Les 3 dimensions de la confiance en soi et de son affirmation
- Les mécanismes de la confiance et de son expression
- Les leviers pour progresser
- Prendre conscience de ses besoins
- Quelle est la place de nos émotions ?
- Évaluer l'impact de vos attitudes et habitudes de langage, pour soi et vos relations

Autodiagnostic : la confiance en soi et l'affirmation de soi

Etape 2 : Se construire, développer son potentiel

- Mieux se connaître : l'histoire de 7 préjugés et ses solutions pour en réchapper.
- L'acceptation de soi : valeurs, critères de motivation, ressources.
- Les leviers pour développer et maintenir la confiance en soi.
- Sortir de ses "comportements pièges" et des pensées perturbatrices.
- Prendre appui sur ses ressources personnelles pour rapport gagnant-gagnant.

Travail individuel et collectif de réflexion et de restitution

Etape 3 : Face aux autres, s'affirmer

- Savoir dire les choses.
- Formuler une critique constructive.
- Intégrer le point vue de l'autre : écoute et empathie
- Être capable de dire NON.
- Recevoir un reproche, faire un compliment.
- Déjouer les manipulations, négocier.
- Désamorcer et recadrer les situations de conflit.

Mise en situation : mettre en œuvre une communication adaptée à différentes situations rencontrées par les participants

Etape 4 : Se projeter, agir en confiance

- Définir son projet et ses objectifs de progression
- Capitaliser sur ses réussites
- Se donner le droit à l'erreur

- Adopter une nouvelle dynamique d'action
- Trucs et Astuces pour agir en confiance
- Changer de regard sur ses actes et renforcer ses compétences

Plan d'actions : définir les actions à mettre en pratique pour entrer dans une nouvelle dynamique

méthodes pédagogiques

Démarches pédagogiques : 30% Théorie – 70% Pratique

La pédagogie est **participative et ludique**.

Alternance de découvertes par la démonstration et l'expérimentation, d'apports théoriques et méthodologiques et de travaux pratiques, mises en situation, jeux de rôle, travail individuel ou en sous-groupe.
Des tests apportent un complément d'information et une meilleure connaissance de soi en toute décontraction.

Intervenante

Patricia LEGER, Formatrice et Coach certifiée, **Interactions Formations,**

Modalités d'évaluation et sanction de la formation

A l'issue de cette formation, un **bilan** est réalisé sous la responsabilité du formateur. Lors de ce bilan, la présence d'un cadre référent est souhaitée.

A l'issue de cette action, une **procédure d'évaluation** permettant d'apprécier la qualité de la prestation (et des intervenants) et de mesurer l'efficacité de l'action au regard des objectifs globaux assignés sera mise en œuvre. Ces fiches seront renseignées par les participants sous la responsabilité du prestataire et transmis par ses soins à l'EGOC.

En application de l'article L.6353-1 du Code du travail, une **attestation**

mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

Méthodes mobilisées

Modalités d'évaluation et de validation:

Evaluation en amont : sous forme d'un questionnaire ou d'un entretien avec le formateur pour valider les prérequis, d'évaluer les besoins spécifiques et de déterminer le niveau de connaissances

Evaluation au cours de la formation : validation de la compréhension et de l'acquisition des connaissances sous forme mises en situations, de réflexions collectives et d'utilisation d'outils de diagnostic

Evaluation à chaud : à l'issue de la formation, un bilan oral et une évaluation écrite permettront d'apprécier la qualité de la prestation et de mesurer l'efficacité de l'action au regard des objectifs globaux

Evaluation à froid : réalisée avec un outil interne Caf

Attestation de suivi : Feuille de présence

Attestation de participation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation

---

Accessibilité:

Nos formations sont accessibles à tous les agents Caf. Pour toutes personnes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter afin d'étudier ensemble les modalités d'accès à la formation et de nous transmettre tout document nécessaire pour l'ajustement des prestations et la mise en oeuvre de dispositifs adaptés.

Niveau d'accessibilité des prestations proposées dans les locaux de l'EGOC : fiche informative du registre public d'accessibilité disponible sur le site de l'EGOC : Page « Contact et Accessibilité »

Délais d'accès à la formation:

Délais d'accès entre la demande et le début de la prestation : engagement d'une réponse dans les 15 jours ou conditionné aux délais de procédures de marché (1 mois pour les sessions INTER).

**Pour toutes informations administratives, pédagogiques,
d'accompagnement aux personnes
ou d'une adaptation de la formation sur mesure,
vous pouvez nous contacter au 02 99 29 82 42 ou 02 99 29 82 43**