

Bertrand de BELMONT  
BdB Accompagnement & Coaching  
80 rue de Gergovie 75.014 Paris  
06.12.62.98.58  
bertrand@bdeb-coaching.fr  
www.bdeb-coaching.fr



## PROGRAMME DE FORMATION

---

### DEVELOPPER SON ASSERTIVITE ET SA POSTURE DE CONVICTION

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Identifier** leurs modes de communication et les facteurs influençant leur assertivité dans la relation professionnelle.
- **Adopter** une posture corporelle et vocale stable renforçant leur légitimité perçue.
- **Communiquer** avec clarté et conviction en adaptant leur message à leurs interlocuteurs.
- **Gérer** les objections et situations relationnelles difficiles avec une attitude assertive, en maintenant la qualité de la relation.

#### PUBLIC VISE

- Entrepreneur, chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne en reconversion professionnelle
- Créateur/Repreneur d'entreprise
- Tout professionnel souhaitant développer une communication assertive et une posture de conviction dans un contexte professionnel

#### PREREQUIS

- Maîtriser le français à l'oral et à l'écrit
- Être en situation de communication professionnelle (relation client, collaboration interne, management transversal)

#### DUREE

- 2 journées entières : 14 heures
- ½ journée de Retour d'Expérience : 3 heures 30

#### MODALITES D'ORGANISATION

- Formation en présentiel
- Groupe de 8 à 12 personnes
- Lieu à définir avec le client

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### JOUR 1 – Se connaître, poser sa posture, affirmer sa légitimité

#### Objectifs pédagogiques du jour 1

À l'issue de la journée, les participants seront capables de :

- Identifier leurs comportements non assertifs
- Repérer leurs leviers personnels de légitimité
- Mettre en œuvre une posture corporelle et vocale assertive dans des situations courtes

#### Matinée – Comprendre son mode de communication

##### Module 1 – Inclusion, cadre et attentes (30 min)

- Accueil et présentation
- Recueil des attentes et des craintes
- Clarification du cadre pédagogique et relationnel
- Présentation des objectifs et du déroulé

##### Module 2 – Définir l'assertivité (45 min)

- Définition de l'assertivité (Alberti & Emmons)
- Distinction entre :
  - passivité
  - agressivité
  - manipulation
  - assertivité
- Illustrations à partir de situations professionnelles concrètes

##### Module 3 – Auto-diagnostic du style relationnel (45 min)

- Exploitation du test de Gordon
- Positionnement individuel sur une matrice des styles relationnels
- Échanges en trinômes
- Apports sur les Positions de Vie (Analyse Transactionnelle d'E. Berne)

##### Module 4 – Mise en situation filmée : prise de parole spontanée (60 min)

- Simulation d'un début d'échange client
- Captation vidéo (1'30–2')
- Observation guidée :
  - posture
  - regard
  - clarté
  - congruence verbal / vocal / visuel

#### Après-midi – Posture, voix et légitimité

##### Module 5 – Débrief vidéo et feedback structuré (60 min)

- Méthode : faits / effets / pistes d'amélioration

- Apprentissage du feedback constructif

### **Module 6 – Posture corporelle assertive (60 min)**

- Ancrage
- Respiration
- Verticalité
- Ouverture corporelle
- Impact de la posture sur la crédibilité

### **Module 7 – Voix et intention (45 min)**

- Souffle, rythme, intonation
- Lien intention – voix – impact
- Exercices pratiques

### **Module 8 – Seconde mise en situation filmée (45 min)**

- Rejeu de la scène
- Comparaison avant / après
- Identification des progrès

---

### **Travail intersession (Jour 1 → Jour 2)**

Réalisation d'une **vidéo courte (3–5 min)** dans un contexte professionnel réel ou simulé

Focus : posture, voix, clarté, intention

---

### **JOUR 2 – Communiquer avec conviction et gérer les objections**

#### **Objectifs pédagogiques du jour 2**

- Structurer une prise de parole assertive
- Adapter son message à son interlocuteur
- Gérer une objection avec l'outil DESC

### **Module 9 – Retour sur les vidéos intersessions (45 min)**

- Visionnage
- Feedback collectif
- Mise en perspective avec des vidéos de managers expérimentés

### **Module 10 – Communication assertive en pratique (1h30)**

- Écoute active
- Questionnement
- Intention de communication
- Exercices en binômes et trinômes

#### **Références**

Carl Rogers – écoute active

Shannon & Weaver – communication  
Mehrabian – 3V

### **Module 11 – Scénarisation de situations professionnelles (45 min)**

- Construction de cas réels :
  - objections clients
  - désaccords
  - cadrage de demandes

### **Module 12 – Jeux de rôle filmés : objections (1h30)**

- Simulations réalistes
- Débrief structuré

### **Module 13 – Gestion des objections : méthodes DESC / CNV (1h)**

- Apport méthodologique
- Mise en pratique immédiate

### **Module 14 – Préparation du REX et plan d'action (30 min)**

- Engagement individuel
- Choix d'une situation à travailler

---

## **½ JOURNÉE DE RETOUR D'EXPÉRIENCE (REX)**

### **Objectifs**

- Analyser les pratiques réelles
- Consolider les acquis
- Ancrer durablement les comportements

### **Déroulé**

- Retours d'expérience
- Visionnage de vidéos post-formation
- Jeux de rôle ciblés
- Plan d'action à 90 jours

## **METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES**

- Animations interactives valorisant l'expression des participants et la confrontation avec leurs expériences
- Apports théoriques de l'intervenant
- Exercices vocaux de lecture et d'expérimentation
- Captations vidéo
- Réflexion individuelle et collective
- Feedbacks structurés

## MOYENS TECHNIQUES

Une grande salle avec chaises, offrant un espace suffisant pour permettre des déplacements.  
Tableau blanc et paper board, marqueurs, post-its  
Caméra et écran vidéo

## FORMATEUR

Bertrand de Belmont

- 25 ans d'expérience en entreprise, en tant que Directeur Financier
- Certifié coach professionnel RNCP niveau 6
- Analyse Transactionnelle Cours 101 et cours 202 en 2023.
- Certifié Everything DISC
- Formé à l'Ennéagramme
- Musicien amateur depuis 40 ans et comédien amateur depuis 20 ans
- Formation au langage corporel : en cours avec Olga CISCO

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par le stagiaire est effectué selon les modalités suivantes :

- Exercices réalisés au cours de la formation permettant de vérifier l'aptitude du stagiaire à restituer les connaissances théoriques et pratiques acquises en cours de stage

Un certificat de réalisation et une attestation de formation mentionnant les acquis seront remis en fin de formation

## MODALITES DE CONTROLE DE L'ASSIDUITE

Pour chaque ½ journée le stagiaire se verra remettre la feuille de présence et devra la signer pour attester de son assiduité à la formation, et elle sera contresignée par le formateur à l'issue de chaque ½ journée.

## TARIF

Pour des individuels :

Particulier : 750 €

Entreprise et indépendant : 1.500 €

Pour des entreprises en intra : sur devis

## MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Sessions tout au long de l'année sur demande.

L'inscription à la formation sera validée après la vérification des prérequis par entretien téléphonique.

L'inscription peut avoir lieu jusqu'à 7 jours avant le démarrage de la formation si auto-financement et sous réserve de places disponibles.

S'il y a un financement externe (OPCO ou autre organisme), le délai avant formation peut être rallongé en fonction du délai de dépôt et d'instruction du dossier par ces organismes.

Le règlement intérieur ainsi que le livret d'accueil sont disponibles [ici](#).

## ACCESSIBILITE

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation pour suivre la formation

Référent handicap : Bertrand de Belmont

Mail : [bertrand@bdeb-coaching.fr](mailto:bertrand@bdeb-coaching.fr)

Tel : 06.12.62.98.58

### MODALITES TECHNIQUES

Le stagiaire a la possibilité d'adresser un mail ou d'appeler le formateur pendant et après la fin de la formation.

Si celui-ci n'est pas disponible immédiatement, il apportera une réponse sous 3 jours.

Coordonnées de contact : Bertrand de Belmont / Tel : 06.12.62.98.58

### QUALITE ET SATISFACTION

Cette formation n'a pas encore été suffisamment suivie pour garantir des données pertinentes.

### CONTACT

Référent administratif et pédagogique : Bertrand de Belmont

Pour toute demande de renseignement, envoyer un mail à : [bertrand@bdeb-coaching.fr](mailto:bertrand@bdeb-coaching.fr)

Ou appeler le : 06.12.62.98.58