

FORMATION – SITUATIONS SENSIBLES

Communication assertive face aux VSS et aux rapports de pouvoir

Objectif de la formation

Développer une posture assertive et des stratégies de communication efficaces pour faire face aux situations sensibles : sexisme, VSS, tensions relationnelles et rapports de pouvoir.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participantes seront en capacité de :

- Identifier les différentes formes de violences sexistes et sexuelles en contexte professionnel
 - Analyser une situation sensible à partir d'une lecture communicationnelle et systémique
 - Adopter une posture assertive pour recadrer, poser un cadre et affirmer ses limites
 - Utiliser des techniques de communication pour répondre aux remarques déplacées ou stéréotypées
 - Construire des réponses adaptées (désamorçage, recadrage, positionnement)
 - Agir de manière ajustée en tant que témoin ou partie prenante
 - Contribuer à un environnement professionnel plus respectueux
-

Public concerné

- Femmes cadres, managers, en évolution professionnelle
 - Équipes et collectifs souhaitant prévenir les situations de sexisme et améliorer le climat relationnel
 - Référents, encadrants ou professionnels confrontés à des situations sensibles
-

Pré-requis

Aucun prérequis.

Un questionnaire en amont permet d'adapter la formation aux situations rencontrées.

Durée et formats

- Format court : 1 jour (7h)
 - Format approfondi : 2 à 3 jours (14h à 21h)
 - Accompagnement individuel possible
-

Modalités d'organisation

- Présentiel / distanciel / hybride
 - Groupes jusqu'à 12 participantes
 - Délais d'accès : 4 à 8 semaines après validation
-

Contenu de la formation

1. Comprendre les situations sensibles

- Définition des VSS et formes de sexisme ordinaire
- Mécanismes relationnels et systémiques
- Identification des signaux faibles

2. Se positionner avec justesse

- Posture assertive : légitimité, cadre, responsabilité
- Régulation émotionnelle et clarté d'intention
- Différencier réaction et réponse stratégique

3. Communiquer pour recadrer

- Techniques d'écoute et de reformulation

- Structurer un recadrage (fait – impact – demande)
- Formuler des messages assertifs adaptés au contexte

4. Faire face aux objections et aux jeux relationnels

- Décryptage des mécanismes de disqualification
- Réponses aux objections stéréotypées
- Gérer la pression du groupe

5. Agir et prévenir

- Posture de témoin actif
- Stratégies d'intervention individuelles et collectives
- Construction de repères communs dans l'équipe

Méthodes pédagogiques

- Apports ciblés et opérationnels
- Études de cas réels
- Mises en situation et jeux de rôle
- Co-développement
- Approche systémique (Palo Alto)

Moyens pédagogiques

- Fiches outils et supports pédagogiques
 - Grilles d'analyse et modèles de communication
 - Cas pratiques issus du terrain
 - Plateforme visio sécurisée si distanciel
-

Évaluation

- Auto-positionnement en début et fin de formation
 - Évaluation continue via mises en pratique
 - Cas pratique final avec grille d'observation
 - Questionnaire de satisfaction
 - Attestation de formation
-

Suivi

- Feuilles d'émargement
 - Suivi à froid (mail ou point post-formation)
-

Accessibilité

Adaptation possible selon les besoins des participantes.

Tarifs

Devis sur demande après analyse des besoins.

Formatrice

Anne-Marie Barreiro

Consultante et coach professionnelle – spécialiste de la communication systémique et des dynamiques relationnelles.