

Affirmer son leadership

L'assertivité du leader est un gage d'efficacité. Venez acquérir cette compétence pour mieux communiquer et affirmer votre leadership.



Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

Durée :

2 jour(s)

Coût :

1 900 €

Format :

Présentiel

Lieu(x) :

Paris

L'assertivité repose notamment sur une connaissance de soi et sur une capacité à gérer vos émotions, indispensables à l'établissement de relations de confiance avec vos collaborateurs et vos partenaires. Savoir exprimer et défendre son opinion tout en étant à l'écoute, savoir articuler souplesse et fermeté, ou bien encore savoir dire non, permet le développement de votre leadership. Les outils, techniques et mises en pratique présentés lors de cette formation vous permettront de gagner en assertivité, à travers l'ajustement de votre posture, de vos attitudes et comportements dans vos relations avec vos collaborateurs et vos partenaires.

Public cible

- Cadres supérieurs et dirigeants de la fonction publique
- Cadres supérieurs et dirigeants du secteur privé

Prérequis

La formation ne nécessite aucun prérequis et repose sur une démarche volontaire.

Compétences visées

- Connaître ses ressources et ses points de progrès
- Manifester de la bienveillance, donner le droit à l'erreur et pratiquer un feedback constructif

Objectifs de la formation

- Mieux se connaître et prendre conscience de ses atouts pour développer ses qualités de leader
- Identifier son style relationnel et développer sa posture assertive
- Asseoir sa légitimité face à ses équipes et ses pairs
- Développer son intelligence émotionnelle, gérer ses émotions et les situations de tensions

Profil des intervenants

Cadres supérieurs et dirigeants, coaches, experts en management

Jour 1

Mieux se connaître, communiquer avec impact et s'affirmer

Leadership et management

- Identifier et comprendre le leadership
- Connaître les styles de leadership et identifier ses points forts ainsi que ses axes de développement (test de Hersey et Blanchard)

Leadership et communication

- S'approprier les piliers de la communication pour convaincre
- Valoriser ses qualités, renforcer sa confiance en soi

Jour 2

Renforcer son leadership par un management assertif

Maîtrise des outils de management assertif

- Analyser les qualités du leader assertif (test d'assertivité)
- Faire de l'écoute active, savoir dire « non », faire un feedback constructif
- Savoir négocier en préservant la relation

Gestion des tensions et développement de l'intelligence émotionnelle

- Savoir reconnaître les émotions et les comportements qui en découlent, chez soi et chez les autres
- Savoir gérer les émotions, chez soi et chez les autres
- Résoudre le conflit

Pédagogie

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis : durant la formation, à travers des mises en situations et des feedbacks de l'intervenant permettant aux participants d'identifier leurs acquis et axes d'amélioration
- Évaluation de la satisfaction : à l'issue de la formation, à travers une enquête auprès de chacun des participants
- Suivi de l'assiduité : la présence des participants est suivie pendant toute la durée de la formation

Modalités pédagogiques

Formation-action avec des autodiagnostic, mises en situation, retours d'expériences ainsi que des apports théoriques et méthodologiques.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant

Modalités d'inscription

Groupe de 8 à 12 personnes

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations

→

→

4,4/5 **93 %**

de satisfaction

de recommandation en 2025

Accessibilité

L'INSP est attentif à l'accueil de toutes et tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes à votre écoute pour adapter au mieux votre participation à nos formations :
handicap@insp.gouv.fr

[En savoir plus](#)

Sur la même thématique

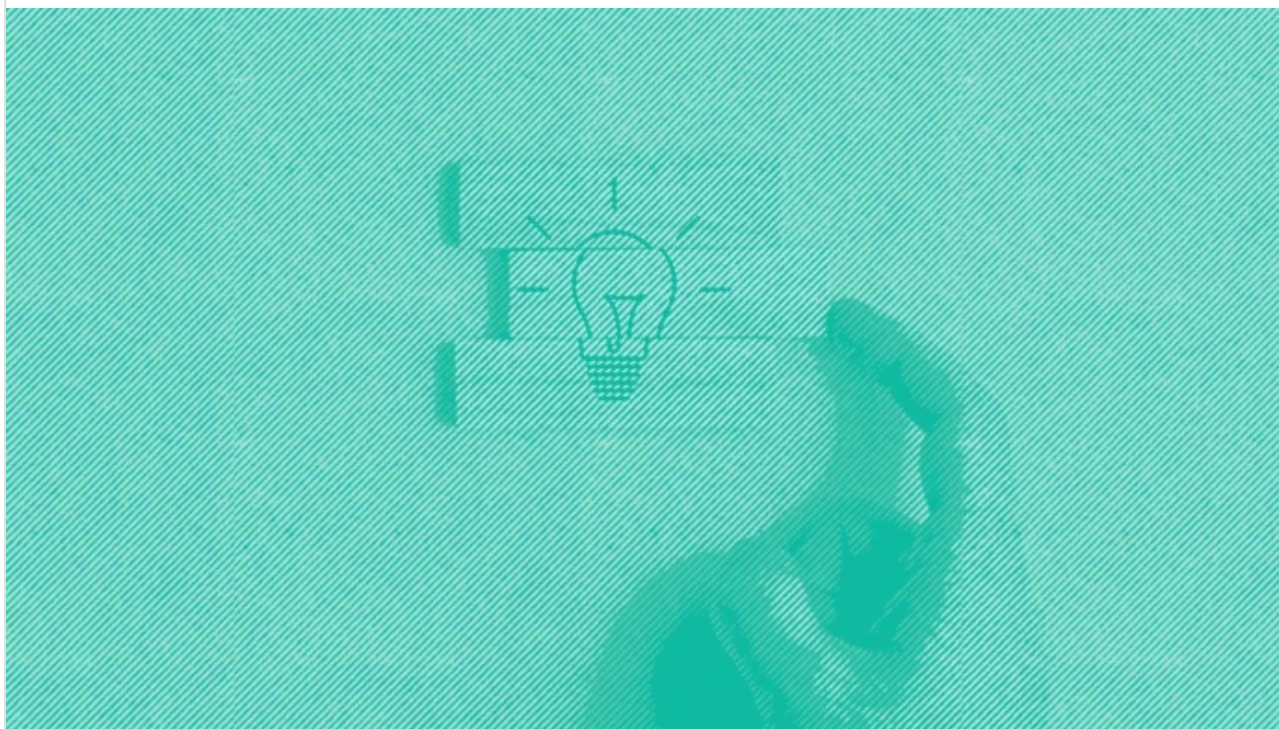
Introduction à l'entrepreneuriat Deeptech et innovation

Date de début : **Mardi 27 octobre 2026**

Durée : **3 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Porter une transformation



Master class "art de la négociation"

Date de début : **Lundi 16 novembre 2026**

Durée : **5 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Négociation



Session(s) prévue(s) prochainement

Date(s) : jeudi 1 avril au vendredi 2 avril 2027

Lieu : 2 avenue de l'Observatoire, 75006 Paris

Langue : Français

Contact

Les équipes de l'INSP se tiennent à votre disposition pour toute question.

[Contacter par email](#)