



ADOPTER UNE ATTITUDE D’AFFIRMATION DE SOI POUR OSER DIRE NON

Réf C 05 (MAJ 070126)

Pour qui ?

Pour tous ! En milieu professionnel, il est parfois difficile de dire « non », de faire entendre sa voix, ou de s’affirmer sans agressivité et sans heurts. Cela génère alors des comportements « refuges » comme l’évitement, la soumission, l’agressivité ou la colère dont les conséquences sont dangereuses pour soi et pour l’entreprise.

Pré-requis : Aucun.

A l’issue de la formation les participants seront capables de :

- ✓ oser dire « non » pour sortir du cercle infernal de la réaction
- ✓ savoir dire « non » en passant de la justification à l’explication

Durée : 1 jour, 7 heures

Date, horaires et lieu :

Session 1 : 26 janvier 26

Session 2 : 05 mai 26

08h30-12h/13h-16h30

Bonneville ou Juvigny

Tarif : 430 euros HT par personne en inter entreprise

Délai d’accès : entre quelques jours et quelques semaines selon la disponibilité des formateurs

Accompagnement pédagogique : Jennifer JOLLY, formatrice coach certifiée, expérimentée dans les domaines du management et de la communication interpersonnelle, vous propose une pédagogie interactive autour d’autodiagnostic, exercices, mises en situations et jeux de rôles permettant d’intégrer, d’ancrer et d’évaluer les acquis. Plus de 50% du temps consacré à la pratique.

. L’action proposée est conçue sous la forme d’un « atelier pratique » avec une approche pédagogique basée sur l’alternance d’apports théoriques et d’exercices pratiques.

Accompagnement administratif : Nous vous accompagnons dans vos demandes de prise en charge administrative post formation avec l’organisme de financement, sous réserve d’obtenir l’accord de prise en charge avant le début de la formation.

Suivi - Evaluation : Questionnaire préformatif, feuille d’émargement, attestation de présence et certificat de réalisation de formation (Article L.6353-1 du code du travail).

L’itinéraire pédagogique :

Oser dire non pour passer de la réaction à l’action

Identifier les freins et préjugés à l’expression d’un refus

Découvrir « l’échelle du sacrifice » et ses conséquences

Comprendre le mécanisme de la réaction spontanée : émotion – pensée – comportement

Comprendre le rôle des émotions et leurs messages

Distinguer les 4 comportements « réponse » : agressivité, manipulation et passivité, assertivité
Découvrir les avantages et bénéfices de l’assertivité

Dire "non" avec confiance et justesse

Se préparer à dire non

Faire la distinction entre la personne et la demande
Argumenter son "non" en distinguant l’explication de la justification

Dire non avec congruence : rôle du non verbal et du para verbal

Dire "non" sans faillir

La technique du NNEEN (Non. Non. Empathie. Emotion. Négociation)

La méthode JEEP (Je. Empathie. Emotion. Persistance)

La technique du disque rayé ; la technique de l’édredon

Le + de la formation : les participants réaliseront les exercices pratiques et entraînements à partir de situations dans lesquelles ils souhaitent oser dire non et gagner en affirmation de soi.

Notre objectif de satisfaction : un degré de satisfaction, sur l'ensemble de la formation, de 90%.

Flexibilité : cette formation est réalisable en sur-mesure (stage INTRA). Tarif ajustable selon la localisation et le contenu effectif.

Accessibilité : Les locaux mis à votre disposition ainsi que les méthodes pédagogiques sont adaptés, dans la mesure du possible, aux différents publics adultes ainsi qu'aux personnes en situation de handicap. Consulter notre site internet www.ascentiel.fr à ce sujet.