



Collaborateur ou manager doivent savoir dire non pour défendre leurs intérêts et leur intégrité. Oser et savoir dire non en entreprise, quelle que soit sa posture hiérarchique, c'est une prise de position qui s'apprend. Dans l'esprit des professionnels, dire « non » engendre la peur de nuire aux relations qui pourrait provoquer une ostracisation. Cette formation dédie son approche à l'affirmation de soi. Elle vous propose des méthodes pour identifier vos blocages et oser faire passer des messages difficiles. Comprendre les motivations des autres et trouver des solutions basées sur l'intelligence relationnelle seront les clés pour enfin être vous-même sur votre lieu de travail.

Objectifs :

- **S'affirmer en situation professionnelle**
- **Enoncer ses choix explicitement**
- **Eviter les pièges relationnels pour améliorer ses relations professionnelles**

Programme :

- **S'affirmer pour oser faire passer un message difficile**
 - Réévaluer positivement son image de soi.
 - Prendre du recul par rapport aux messages à transmettre.
 - Identifier ses blocages pour oser.
- **Assumer son désaccord**
 - Rationaliser ses idées.
 - Comprendre ses motivations.
 - Accepter ses opinions sans se censurer.
 - Oser dire non.
 - Positiver son désaccord pour déculpabiliser.
- **Comprendre les motivations et les attentes des autres**
 - Anticiper leurs demandes.
 - Être en phase d'écoute active.
 - Faire face à l'agressivité et au mécontentement avec tact.
 - Savoir répondre aux objections et contradictions.
- **Communiquer ouvertement pour des échanges constructifs**
 - S'accorder des délais de réflexion.
 - Identifier les situations pièges.
 - Ne pas être dans la justification mais préparer son argumentation.
 - Être factuel et non émotionnel.
- **Trouver des solutions alternatives**
 - Rester attentif aux propositions sans s'enfermer dans le refus.
 - Trouver des points d'entente communs.
 - Ménager ses intérêts et ceux des autres.
 - Faire preuve de créativité.
- **Se concentrer sur les solutions**
 - Garder en tête ses objectifs et ne pas en dévier.
 - Faire adhérer à la solution trouvée.



Public: Toute personne souhaitant développer cette compétence



Pré requis: Aucun pré requis



Durée : 2 jour en présentiel ou distanciel

Délais d'accès : sous 2 mois à compter de la signature du devis.



Tarif : Sur devis



Modalités pédagogiques :

Méthodes actives et participatives, apports théoriques, mises en pratique et échanges

Elaboration de son plan d'actions personnalisé



Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Evaluation : Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques... Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

