

# DIRE NON SANS CULPABILISER

DEVELOPPEMENT PERSONNEL



**DUREE**

3 heures



**DATES**

**-**

**LIEUX**

Contactez  
nous



**INTER**  
(min 4 pers)

**-**  
**INTRA**  
(max 12 pers)



  
**POSSIBLE  
SUR  
MESURE**

  
**POSSIBLE  
EN  
INDIVIDUEL**

  
**POSSIBLE  
EN  
DISTANCIEL**

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Exprimer un refus de manière claire et assertive**
- **Protéger ses priorités** tout en maintenant de bonnes relations professionnelles
- **Gérer les situations délicates** sans culpabilité.



**Prix**

INTER : **300€ HT**  
INTRA : **contactez nous**

### PUBLIC

> **toute personne souhaitant améliorer son assertivité**

### PRE REQUIS

> **Aucun prérequis**

## PROGRAMME

### 1. Comprendre l'importance de savoir dire non

Apports théoriques sur assertivité et communication, échanges sur expériences professionnelles

### 2. Identifier les freins au refus

Exercices pratiques, mises en situation, auto-observation, feedback collectif

### 3. Appliquer des techniques pour dire non efficacement

Jeux pédagogiques, simulations, ateliers pratiques, plan d'actions individuel

## METHODES PEDAGOGIQUES

- **Approche Ludo pédagogique** : jeux, mises en situation, mini défis.
- **Ateliers de co-construction et d'échanges de pratiques.**
- **Apports théoriques courts et illustrés**
- **Utilisation d'outils concrets et transférables sur le terrain.**

## RESSOURCES PEDAGOGIQUES

- Supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Jeux variés
- Quizz en salle
- Tableau blanc, vidéo projecteur
- Support de formation

## LE SUIVI

- Hotline avec le formateur pendant la formation
- Feuille de présence
- Attestation de fin de formation, de réalisation

## LES EVALUATIONS

- Auto-évaluation en amont
- Évaluation en cours de formation (quizz, tests, exercices, mise en situation)
- Evaluation à chaud
- Evaluation à froid