



DIRE NON SANS DÉTÉRIORER LA RELATION

COMMUNICATION ET LEADERSHIP



DUREE

3 heures



DATES

-

LIEUX

Contactez
nous



INTER
(min 4 pers)

-
INTRA
(max 12 pers)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Identifier ses réflexes relationnels** face aux demandes et à la pression.
- **Formuler un refus clair, assertif et respectueux** sans culpabilité.
- **Préserver la relation** tout en posant un cadre professionnel sécurisé.



Prix

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

PUBLIC

> **manager, collaborateur ou professionnel**

PRE REQUIS

> **Pas de pré-requis**

PROGRAMME

1. Pourquoi dire non est difficile ?

Drivers relationnels, mécanismes automatiques, enjeux émotionnels (apports théoriques)

2. Identifier ses automatismes face aux sollicitations

Auto-diagnostic, mises en situation, échanges guidés

3. Dire non avec assertivité et clarté

Techniques de communication assertive, posture, formulation du refus

4. S'entraîner à dire non sans abîmer la relation

Jeux de rôle issus de situations professionnelles, débriefs et ajustements

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



**POSSIBLE
SUR
MESURE**

**POSSIBLE
EN
INDIVIDUEL**

**POSSIBLE
EN
DISTANCIEL**