



FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19OSER

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1320
€ HT

Code
Dokelio AF_0000025994
:

OSER ET SAVOIR DIRE NON

Poser ses limites et affirmer ses opinions

Afin de ménager l'autre, nous n'osons pas toujours nous exprimer, par crainte de sa réaction, ou peur de nous affirmer. Ce stage vous aide à vous faire entendre.

OBJECTIFS

- Être capable de s'affirmer en se libérant de la culpabilité.
- Oser dire non et faire comprendre aux autres ses motivations de refus.
- Passer de l'affectif à l'informatif, au factuel.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Tous.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Faire passer un message difficile et identifier des solutions.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Oser et savoir dire non

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment ménager ses intérêts... et ceux des autres ?
- Et si vous disiez non ?
- Quelles sont les clés essentielles de l'écoute active ?

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.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- 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.

INTERVENANTS

Stéphan JOURNEAUX
REGARDS DU MONDE

Caroline NAVETTE
Caroline Navette

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

20 et 21 janv. 2022
07 et 08 juil. 2022
03 et 04 nov. 2022
23 et 24 janv. 2023

Paris

14 et 15 déc. 2021
17 et 18 mars 2022
12 et 13 mai 2022
26 et 27 sept. 2022
05 et 06 déc. 2022

