

# S’AFFIRMER, SAVOIR DIRE NON

DCT02



## STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise, Demandeur d'emploi, Tout public

## PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

## DURÉE

2 jours, soit 14 heures

## PUBLIC

Tout public

## TARIF

900 €

## CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

## PROCHAINE(S) SESSION(S) : 2024

Besançon	1 <sup>re</sup> Session : 16/05 et 23/05 2 <sup>e</sup> Session : 03/10 et 10/10
Belfort	1 <sup>re</sup> Session : 09/05 et 16/05 2 <sup>e</sup> Session : 07/11 et 14/11
Lons-le-Saunier	1 <sup>re</sup> Session : 14/05 et 21/05

## CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

S'affirmer davantage, exprimer son point de vue, oser dire non dans les situations professionnelles.  
Adapter sa communication dans l'objectif de préserver et développer des relations saines  
Se positionner de manière assurée dans ses relations et exprimer sereinement ses limites autres

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Établir des relations claires et efficaces avec ses interlocuteurs  
Comprendre ses comportements et ses attitudes  
Défendre son point de vue de façon argumentée sans agressivité, ni manipulation  
Maîtriser ses émotions et être force de proposition en adoptant de bons réflexes relationnels

## PROGRAMME

### Connaître l'affirmation de soi

Définition et intérêt

Comprendre l'origine des freins inhibiteurs, explorer les différents types de peurs et nourrir les besoins psychologiques cachés derrière

Découvrir les comportements qui permettent l'affirmation de soi

Etre ni hérisson ni paillason

### Faire le point sur son style relationnel : oser changer

Identification de ses stratégies de réussites ou d'échecs

Inventaire de ses peurs, de ses tensions

Apprécier ses comportements et ses attitudes et leurs dangers

Définir les objectifs de changement

### Les principes de la communication

La communication au service de l'affirmation de soi

Les autres comportements : assertivité, fuite, manipulation, agressivité

Les enjeux de la communication non-verbale

Repérer les comportements efficaces et les comportements inefficaces

L'écoute active

### Les champs pratiques de l'affirmation de soi : oser être soi

Formuler une demande claire et acceptable et exprimer ses sentiments

Dire non de façon constructive, poser ses limites

Maintenir une opposition en maintenant la relation

Donner et recevoir des signes de reconnaissance Faire de ses émotions des alliées

### S'affirmer en situations difficiles : oser être assertif

Désamorcer certains conflits par la méthode DESC

Réagir face à la manipulation, à l'agressivité, aux propos déstabilisants

Répondre aux griefs, aux objections et utiliser les critiques justifiées

Développer son assertivité

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



#### BESANÇON

46, avenue Villarceau  
25000 Besançon  
Tél. : 03 81 25 26 06

#### BELFORT

1, rue du Docteur Fréry  
90000 Belfort  
Tél. : 03 84 54 54 84

#### VESOUL

1, rue Victor Dollé  
70000 Vesoul  
Tél. : 03 84 96 71 08

#### LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie  
39000 Lons-le-Saunier  
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : [contact@sifco.eu](mailto:contact@sifco.eu)