DÉVELOPPEMENT PERSONNEL À DISTANCE & MODULES DIGITAUX

Affirmation de soi : poser ses limites, dire non et exprimer ses besoins

Dire oui à tout finit par coûter cher : surcharge, frustration et remarques tardives qui passent mal. À l'inverse, une réaction trop vive ferme la discussion et laisse un souvenir durable. Entre les deux, beaucoup hésitent faute de repères simples. Ce module d'une heure trente pose les bases de l'affirmation de soi : reconnaître les attitudes en jeu, formuler un refus tenable et exprimer un besoin. Le format court privilégie quelques formulations immédiatement réutilisables plutôt qu'un traitement exhaustif du sujet.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,21 jour — 1,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 300 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Collaborateurs et managers qui souhaitent une première approche opérationnelle de l'affirmation de soi.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les attitudes en jeu dans une relation professionnelle tendue
- Formuler un refus argumenté sans justification excessive
- Exprimer un besoin à la première personne
- Réagir à une insistance répétée en maintenant sa position

03 Programme détaillé

M1 Se situer dans la relation

- Attitudes et effets produits
- Reconnaître l'évitement la surenchère et le détour
- Identifier les situations qui déclenchent ces réactions
- Mesurer l'effet de chaque attitude sur l'interlocuteur
- Repérer sa tendance dominante
- À retenir : S'affirmer consiste à rendre sa position lisible et non à obtenir gain de cause.

M2 Dire non et tenir sa position

- Refus et insistance
- Annoncer le refus dès la première phrase
- Donner une raison unique sans se justifier longuement
- Proposer une alternative quand elle existe
- Répéter sa position face à l'insistance
- Atelier : Chaque participant s'entraîne sur une demande qu'il a du mal à refuser.

M3 Exprimer un besoin

- Formulation à la première personne
- Nommer le besoin plutôt que le reproche
- Parler de soi sans mettre l'autre en cause
- Formuler une demande concrète et vérifiable
- Prévoir sa réaction en cas de réponse négative
- Mise en situation : Un échange court est joué en binôme puis repris avec l'aide du groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 300 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr