AFFIRMATION DE SOI

Assertivité niveau 1 : s'affirmer, poser ses limites et savoir dire non

Accepter une tâche supplémentaire alors que l'agenda est plein, laisser passer une remarque déplacée, formuler un désaccord une fois la réunion terminée : pris un par un, ces renoncements paraissent anodins. Répétés, ils installent de la frustration et une réputation de disponibilité illimitée difficile à corriger ensuite. Cette formation de 21 heures pose les bases de l'affirmation de soi. Sur trois jours les participants repèrent leurs comportements de fuite d'attaque ou de manipulation, apprennent à formuler une demande et un refus argumentés, à exprimer un désaccord au moment où il se produit et à recevoir une critique sans se justifier. Chaque technique est travaillée en situation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 150 € 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
Toute personne ayant des difficultés à exprimer un désaccord ou à refuser une demande dans son cadre professionnel.

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 ses comportements de fuite d'attaque et de manipulation
- Formuler une demande précise à un collègue ou à sa hiérarchie
- Refuser une demande en expliquant sa décision sans se justifier longuement
- Exprimer un désaccord au moment où la situation se produit
- Recevoir une critique fondée ou infondée sans agressivité

03 Programme détaillé

M1 Repérer ses comportements sous tension

- Fuite attaque et manipulation
- Identification de ses réactions habituelles face à une demande
- Distinction entre affirmation agressivité et passivité
- Repérage des situations où l'on cède systématiquement
- Coût personnel et professionnel de ces réactions
- Cas pratique : Analyse de trois demandes récemment acceptées à contrecœur.

M2 Formuler une demande
- Dire ce dont on a besoin
- Préparation d'une demande précise et datée
- Expression du besoin et de son contexte
- Choix du moment et de l'interlocuteur
- Traitement d'une réponse évasive
- Mise en situation : Demande de moyens supplémentaires formulée à un responsable pressé.

M3 Savoir dire non
- Refuser sans rompre la relation
- Distinction entre refus de la demande et rejet de la personne
- Trame de refus argumenté et bref
- Résistance à l'insistance répétée
- Proposition d'une alternative lorsqu'elle existe
- Mise en situation : Refus d'une tâche urgente demandée en toute fin de journée.

M4 Exprimer un désaccord
- Sur le moment et sur les faits
- Description factuelle de la situation qui pose problème
- Expression de son point de vue sans mise en cause
- Formulation d'une demande de changement
- Maintien de sa position face à une contestation
- Mise en situation : Expression d'un désaccord en réunion devant plusieurs collègues.

M5 Recevoir la critique et le compliment
- Accueillir sans se défendre
- Distinction entre critique fondée et critique floue
- Questionnement pour obtenir des faits précis
- Reconnaissance de ce qui est juste sans excès
- Réception d'un compliment sans le minimiser
- Atelier : Chaque participant reçoit une critique jouée puis identifie ce qui est recevable.

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 2 150 € 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