AFFIRMATION DE SOI

Assertivité niveau 2 : désamorcer, négocier et sortir des conflits installés

Savoir dire non ne suffit plus quand la tension s'installe dans la durée : reproches répétés, agressivité voilée, alliances contre une décision, interlocuteur qui refuse toute discussion. Les techniques de base d'affirmation de soi trouvent alors leurs limites et la relation se dégrade faute de traitement du fond. Cette formation de perfectionnement de 28 heures prolonge les acquis de l'affirmation de soi. Sur quatre jours elle traite les conflits installés : lecture des mécanismes qui les entretiennent, conduite d'un entretien de confrontation, négociation d'un accord de fonctionnement et suivi de cet accord. Les cas travaillés sont apportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
4 jours — 28 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 690 € 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
Professionnels ayant déjà travaillé l'affirmation de soi et confrontés à des tensions récurrentes avec des collègues des clients ou leur hiérarchie.

PRÉREQUIS
Avoir suivi une formation d'assertivité de niveau 1 ou pratiquer déjà les techniques de base d'affirmation de soi.

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 :

- Analyser un conflit installé en distinguant les faits les enjeux et les positions
- Repérer les mécanismes relationnels qui entretiennent la tension
- Conduire un entretien de confrontation sans rompre la relation de travail
- Négocier un accord de fonctionnement avec un interlocuteur difficile
- Tenir sa position face à une pression collective
- Organiser le suivi d'un accord après une sortie de conflit

03 Programme détaillé

M1 Lire un conflit installé

- Des symptômes aux causes
- Distinction entre désaccord tension et conflit ouvert
- Repérage des faits des enjeux et des positions de chacun
- Identification des bénéfices cachés du statu quo
- Évaluation du degré d'urgence à intervenir
- Cas pratique : Chaque participant cartographie un conflit en cours dans son environnement de travail.

M2 Sortir des mécanismes relationnels

- Reproches manipulations et non-dits
- Reconnaissance des rôles de victime de sauveur et de persécuteur
- Réponse aux critiques floues ou répétées
- Traitement de l'agressivité indirecte
- Refus de l'escalade sans fuir la discussion
- Mise en situation : Réponse à un reproche formulé devant témoins sans se justifier.

M3 Conduire l'entretien de confrontation

- Dire les choses sans casser la relation
- Préparation de l'entretien et choix du moment
- Ouverture factuelle et expression de l'impact constaté
- Accueil de la réaction de l'interlocuteur
- Formulation d'une demande précise et vérifiable
- Mise en situation : Entretien joué en binôme puis rejoué après les retours du groupe.

M4 Négocier une sortie de conflit

- Chercher un accord tenable
- Distinction entre position affichée et intérêt réel
- Recherche d'options acceptables par les deux parties
- Traitement des blocages et des ultimatums
- Formalisation d'un accord de fonctionnement
- Cas pratique : Négociation d'un accord entre deux services sur une règle de priorité.

M5 Tenir dans la durée

- Après l'accord
- Organisation du suivi et des points de contrôle
- Réaction au retour des anciens comportements
- Gestion de sa propre charge émotionnelle après un conflit
- Recours à un tiers quand la situation reste bloquée
- À retenir : Un accord qui n'est pas suivi redevient un conflit en quelques semaines.

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 2 690 € 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