AFFIRMATION DE SOI

Assertivité niveau 3 : s'affirmer, tenir sa position et désamorcer la tension

Les bases de l'affirmation de soi sont acquises mais certaines relations restent bloquées. Un interlocuteur revient à la charge jusqu'à obtenir gain de cause. Une remarque personnelle fait perdre pied. Un conflit repoussé depuis des mois empoisonne chaque échange. Six jours consacrés aux situations tendues et non aux fondamentaux. Vous choisissez dès la première session la relation bloquée que vous travaillerez tout au long du parcours. Vous vous entraînez à tenir sous insistance à répondre à une attaque personnelle et à conduire un désaccord jusqu'à une issue acceptable. Vous préparez enfin la reprise de contact après l'affrontement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 850 € 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 ainsi que managers et fonctions exposées à des relations durablement tendues.

PRÉREQUIS
Avoir suivi un premier et un deuxième niveau d'affirmation de soi ou disposer d'une pratique équivalente.

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 :

- Maintenir sa position face à une insistance répétée
- Répondre à une attaque personnelle sans agressivité ni retrait
- Repérer et traiter une relation où l'implicite tient lieu de règle
- Conduire un désaccord ouvert jusqu'à une issue acceptable
- Réguler ses réactions physiques dans une situation de forte tension
- Rétablir la relation de travail après un affrontement

03 Programme détaillé

M1 Faire le point sur sa pratique

- Ce qui résiste encore
- Bilan des acquis des niveaux précédents
- Situations où l'affirmation apprise se révèle insuffisante
- Réactions de repli ou d'emportement qui persistent
- Choix par chaque participant de la situation qu'il travaillera
- Atelier : Chaque participant décrit la relation bloquée sur laquelle il travaillera pendant les six jours.

M2 Tenir sous pression

- Face à l'insistance
- Maintien d'une position face à une demande répétée
- Réponse à un argument d'autorité
- Refus de la décision immédiate et reprise de temps
- Reprise de la main lorsque l'échange s'emballe
- Mise en situation : Un participant maintient un refus face à deux interlocuteurs qui insistent en alternance.

M3 Répondre à l'attaque et à la manipulation

- Sans agressivité ni retrait
- Distinction entre critique fondée attaque personnelle et provocation
- Réponse courte qui coupe l'escalade
- Repérage des mécanismes de culpabilisation et de chantage relationnel
- Sortie d'une relation où l'implicite tient lieu de règle
- Cas pratique : Le groupe analyse un échange de messages où une demande de travail se transforme en mise en cause personnelle.

M4 Conduire un désaccord jusqu'au bout

- Affronter sans rompre
- Ouverture d'un conflit évité depuis longtemps
- Expression d'un désaccord de fond devant témoins
- Recherche d'une issue acceptable pour les deux parties
- Formalisation de ce qui a été convenu
- Mise en situation : Chaque participant ouvre l'échange qu'il repousse depuis des mois et le conduit jusqu'à un accord.

M5 Se réguler et réparer

- Après la tension
- Régulation de ses réactions physiques avant pendant et après l'échange
- Analyse à froid de ce qui a été dit et de ce qui a été entendu
- Reprise de contact et rétablissement de la relation de travail
- Plan personnel pour les situations à venir
- Cas pratique : Chaque participant prépare le message de reprise de contact adressé à son interlocuteur après un affrontement.

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 3 850 € 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