PROGRAMME DE FORMATION · DÉVELOPPEMENT PERSONNEL · SOFT SKILLS

En présentiel à Marseille

Affirmer ses positions sans s'imposer

Réf MM-PROG-COM-6-001-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

S'affirmer au quotidien professionnel et savoir dire non : refuser une demande, poser une limite, formuler une critique, négocier une charge de travail… tout en respectant les idées et les besoins des autres.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Identifier les comportements passifs, agressifs et manipulateurs
2. Identifier son comportement dominant en situation tendue
3. Exprimer ses besoins avec des faits observables
4. Savoir dire non en préservant la relation
5. Formuler une critique constructive avec la méthode DESC
6. Réagir face à l'agressivité et à la manipulation
7. Gérer les situations émotionnelles fortes

POUR QUI

Managers, chefs de projet, commerciaux, assistants, RH, techniciens et toute personne confrontée à des relations professionnelles parfois tendues, voire conflictuelles.

AVANT DE COMMENCER

Aucune compétence spécifique requise

Aucun matériel particulier

Des situations relationnelles réelles à travailler pendant la formation, et une réelle volonté d'aborder le sujet

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Assertivité : positionnement et diagnostic · Bases de la communication affirmée

Principaux types de comportements : passif, agressif, manipulateur, assertif · Distinguer écoute active et acquiescement systématique

MODULES 3 ET 4

Savoir dire non sans rompre la relation · Formuler critiques et demandes délicates

Repérer les demandes à refuser · Méthode DESC pour une critique constructive

MODULE 5

Assertivité en situations difficiles

Répondre à un interlocuteur agressif sans céder

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports et de pratique

Jeux de rôle

Ateliers d'entraînement sur cas réels

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 4H

Assertivité : positionnement et diagnostic

Principaux types de comportements : passif, agressif, manipulateur, assertif · Autodiagnostic de son profil relationnel · Freins à l'affirmation et croyances limitantes · Bénéfices de l'assertivité au travail · Estime de soi et légitimité à s'affirmer

MODULE 2 · 4H

Bases de la communication affirmée

Distinguer écoute active et acquiescement systématique · Message en « je » et faits observables · Communication non verbale et posture · Communication affirmée de ses besoins et limites · Identifier ses émotions et leurs déclencheurs

MODULE 3 · 5H

Savoir dire non sans rompre la relation

Repérer les demandes à refuser · Méthode de refus : écouter, refuser, proposer · Refus assorti d'une contre-proposition réaliste · Tenir sa position malgré l'insistance et la culpabilité

MODULE 4 · 4H

Formuler critiques et demandes délicates

Méthode DESC pour une critique constructive · Demander un changement de comportement à un collègue · Recevoir une critique sans se justifier · Recadrage bienveillant d'un collaborateur · Exprimer un désaccord sans confrontation

MODULE 5 · 4H

Assertivité en situations difficiles

Répondre à un interlocuteur agressif sans céder · Repérer la manipulation et le chantage affectif · Réguler ses émotions en situation tendue · Négocier sa charge de travail · Établir son plan de progression personnel

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial en assertivité

Pendant et fin de formation

Évaluation continue par les mises en situation · Livrables : autodiagnostic de profil relationnel, répertoire de formulations assertives, plan de progression personnel

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 890 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44