

## Oser et savoir dire non à bon escient

### INTÉRÊTS DE CETTE FORMATION :

Contrairement à la période de l'enfance, l'adulte peut ressentir de la gêne, de la culpabilité à dire non. Avoir la capacité de dire non à ses collègues, à sa hiérarchie permet notamment d'avoir une meilleure gestion du temps, de respecter des délais. Il est important également de savoir trouver les mots et le moment pour exprimer son refus. Chacun respectera l'autre dans ses demandes et la notion de « rendre service » prendra toute sa dimension.

Cette formation en Intra ou en formule Formaching permet de développer ses aptitudes à communiquer, autant en terme de savoir-faire que de savoir-être.

### OBJECTIFS :

Identifier les raisons de la difficulté à dire non  
Repérer les situations dans lesquelles il est possible de dire non  
S'entraîner à savoir dire non avec tact et diplomatie.

### THÈMES abordés

#### Identifier nos blocages et leurs origines

Autodiagnostic des situations des difficultés à dire non (Questionnaire)  
Nos peurs sont-elles justifiées ?  
Le poids de notre expérience passée  
Avantages à dire non, inconvénients à dire oui dans certaines situations.

#### Pouvoir agir sur son ratio efficacité/temps

Utilisation de son temps avec les autres  
Définir le temps nécessaire à chaque tâche  
Savoir planifier les tâches selon leurs urgences, leurs importances  
Gérer les effets des surcharges de travail  
Rester concentré sur ses objectifs

#### Savoir dire ce qui ne va pas

Test « êtes-vous assertif ? »  
Les pièges qui nous empêchent d'être assertif  
Les étapes à franchir pour devenir assertif  
Savoir dire les choses avec assertivité

#### Formuler son refus avec élégance

Identifier objectivement les situations pour décider ou non de dire NON  
Savoir dire « NON » à ses collègues  
Savoir dire « NON » à sa hiérarchie  
Savoir dire « NON » à un client  
Proposer une alternative

#### Adapter son comportement à la situation

Prendre du recul pour analyser les enjeux  
Importance d'une réponse rapide ou pas  
Faire face à un refus de l'autre

**DUREE :**  
**1 jour**

**FORMULES :**  
**Intra**  
**Formaching**  
**DIF**

**PRIX :**  
**Nous consulter**

**PUBLIC :**  
**Tout public**

**PARTICIPANTS**  
De 1 à 10 pers

**PEDAGOGIE**  
*Pratique : 90%*  
*Théorie : 10%*

Autodiagnostic  
Exercices  
d'entraînement  
Mise en pratique  
Autodiagnostic  
Apport théorique  
Coaching

**EVALUATION**  
Evaluation à chaud

Oser et savoir dire non à bon escient