



DUREE

2 jours (14 heures)

PUBLIC

Toute personne souhaitant avoir une attitude affirmée en gérant ses émotions

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

Renforcer sa capacité à poursuivre ses objectifs

Oser manifester son désaccord de façon constructive

Savoir dire NON

Libérer et maîtriser sa spontanéité

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques, et de phases de réflexion

Echanges interactifs

Mises en situation et jeux de rôles

EVALUATION

Cas pratique

INTERVENANT

Consultant en communication, management, techniques de vente et développement personnel

LIEU

Chez EvryWare ou sur site Client

« Heureux et libre celui qui ose dire NON ! »

C'est vrai que le mot « NON » va bien avec le mot « OSER ». Le plus souvent, nous n'osons pas dire NON. De peur de froisser, de contredire. Peur de notre propre réaction. Et si dire NON était une clé et un moyen de s'affirmer pour mieux comprendre comment fonctionnent les relations humaines ?

Le mode d'expression

- Les tendances affirmatives et expressives
- Les différents types de comportements
- Clarifier, définir et élargir ses limites
- Ce qu'on ne peut accepter
- A quel moment peut-on dire NON ?

La pression de l'urgence

- Identifier notre rapport au temps et à l'urgence
- Dire NON c'est créer un évènement positif
- Renforcer notre maîtrise de la situation
- Votre comportement spontané
- Bien identifier mes objectifs
- Savoir rester ferme
- S'adapter aux positions de votre interlocuteur

Le registre des émotions

- Identifier et gérer ses émotions
- Prendre conscience de l'utilité de chaque émotion
- Mettre un mot sur ses émotions
- Reconnaître ses droits
- Maintenir le NON et continuer à s'exprimer en s'affirmant
- Intervenir avec le bon tempo
- Comment mettre fin à la situation tendue

Résultats

- S'affirmer avec plus de fermeté tout en gardant une relation diplomate et équilibrée. Une sensation d'être plus en phase avec soi-même et ses ressentis. Une capacité à développer des échanges plus authentiques dans le respect de soi et de l'autre

