

Sessions garanties disponibles

Formation Savoir dire non, négocier et défendre ses priorités

Réf. SF34487

Osez dire non pour mieux dire oui à vos priorités stratégiques !

2 j Durée	1 600 € HT Inter / participant	3 700 € HT Intra (≤12 pers.)	12 Sessions à venir
--------------	-----------------------------------	---------------------------------	------------------------

Objectifs pédagogiques

- ✓ Comprendre pourquoi il est difficile de dire non
- ✓ Dire non de manière assertive et professionnelle
- ✓ Dire non de manière assertive et professionnelle
- ✓ Défendre leurs choix sans conflit ni justification excessive
- ✓ Gérer les situations de pression et d'urgence
- ✓ Préserver la relation tout en affirmant leurs limites

Public visé & prérequis

Public visé Chefs de projet, Managers, Responsables métier, Tous

Prérequis Aucun.

Programme détaillé

Comprendre ses difficultés à dire non

Objectifs :

- Identifier les freins personnels et organisationnels
- Changer de regard sur le refus

Contenus :

- Pourquoi dire non est difficile (peur du conflit, du jugement, de l'échec)
- Dire non ≠ refuser la relation
- Les croyances limitantes liées à la disponibilité et à la performance
- Les conséquences du « oui automatique »
- Identifier ses zones de surcharge et de tension

Dire non de façon assertive et constructive

Objectifs :

- Exprimer un refus clair sans agressivité ni culpabilité
- Trouver le bon équilibre relationnel

Contenus :

- Les principes de l'assertivité
- Les différents styles de communication (passif, agressif, assertif)
- Structurer un non professionnel : faits, impacts, position, ouverture
- Dire non à un collègue, un manager, un client
- Les erreurs à éviter : justification excessive, flou, report implicite

Négocier sans entrer en conflit

Objectifs :

- Trouver des marges de manœuvre
- Sortir des rapports de force

Contenus :

- La négociation au quotidien (délais, charges, priorités)
- Identifier les enjeux réels de l'interlocuteur
- Argumenter de façon factuelle et orientée solution
- Dire non tout en proposant des alternatives

- Gérer les tentatives de pression ou d'insistance

Défendre ses priorités et s'affirmer dans la durée

Objectifs :

- Maintenir une posture cohérente dans le temps
- Prévenir la surcharge et l'épuisement

Contenus :

- Clarifier ses priorités et ses limites
- Hiérarchiser les demandes
- Dire non dans l'urgence ou l'imprévu
- Gérer les réactions émotionnelles (culpabilité, stress, colère)
- Construire un plan d'actions individuel durable

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Apports théoriques ciblés
- Pédagogie active et participative
- Jeux de rôle et mises en situation
- Études de cas issues du terrain
- Intelligence collective

Prochaines sessions

DATE	LIEU	STATUT
15/11/2026	à distance	Sur confirmation
13/04/2027	Lille	Sur confirmation
13/04/2027	Nantes	Sur confirmation
13/04/2027	à distance	Sur confirmation
28/07/2027	Lyon	Sur confirmation
28/07/2027	Grenoble	Sur confirmation

Pourquoi choisir Sparks Formation ?

20 ans d'expertise IT, des formateurs experts et des sessions garanties contre l'annulation.

20 ans
d'expertise

1 068+
formations

11 178
apprenants formés/an

+67
Net Promoter Score

Avis des participants

4,9/5 — 22 avis

Julie G. — Morgane est une super formatrice, pédagogue et très impliquée. J'ai beaucoup appris. Le nom de la formation ne rend pas justice à son niveau d'expertise. Merci

Livia C. — J'ai participé à deux journées de formation sur la prise de parole en public. Je suis arrivée sans attentes particulièrement définies, mais avec beaucoup de curiosité : l'envie...

Votre formateur

Sandrine C. — Formatrice Communication & Influence

Sandrine intervient sur des formations portant sur la communication et l'influence. Parmi les formations qui lui sont confiées figurent notamment « Assertivité » et « Écoute active ». Son activité...

Ils nous font confiance

Cette année notre filière Communication & Influence a accompagné plus de 60 entreprises dont :

CEGEDIM CEGEDIM SANTE OPEN GROUP TF1 SA HELPLINE SOPRA STERIA I2S ADOBE INC ADP AKKA I&S ALPHA NOVA +50 autres

Financement & certifications

Cette formation est éligible aux financements OPCO et FNE-Formation. Nos équipes vous accompagnent dans le montage de votre dossier.



Réservez votre place dès maintenant

20 ans d'expertise · 1 000+ formations · NPS +67 · réponse sous 24h ouvrées

0 805 950 800

demande@sparks-formation.com