

Oser dire non

Affirmer ses positions au quotidien

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 595 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Dans une société où tout va vite et où chacun est amené à travailler de plus en plus, il est parfois bien difficile de formuler un refus, notamment lorsqu'il s'adresse à sa hiérarchie. Pourtant, oser dire non est gage de sérieux et de connaissance de soi. Se protéger, avoir une idée précise de ce qu'il est possible ou non de faire est, en effet, signe d'une totale maîtrise de ses missions.

Objectifs

- Identifier les raisons de la difficulté à dire "non"
- Dire "non" de façon constructive
- Gagner en autonomie et affirmation de soi

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Dire non sans crainte pour sauvegarder ses missions

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne souhaitant gagner en confiance en soi pour oser dire non et, ainsi gagner en assurance et performance

Prérequis

Rencontrer des difficultés à donner son avis et à s'y tenir de façon constructive

Programme

1 Pendant votre formation

Oser dire non

Identifier ses freins et gagner en confiance pour formuler un refus

Autodiagnostic : de ses difficultés à formuler un refus dans certaines situations

Connaître ses freins personnels

- Identifier son système de valeurs
- Distinguer ses croyances aidantes et limitantes
- Crainte du jugement, sanction hiérarchique

Renforcer sa confiance en soi

- Connaître et se servir de ses qualités

Exercice d'application : conception d'une carte de ses qualités, de ses freins personnels et des objectifs à atteindre

- Reconnaître sa valeur
- Se fixer des objectifs en cohérence avec soi et les atteindre

En finir avec le "oui" automatique

Identifier les risques à trop dire "oui"

- Mesurer la charge de travail supplémentaire
- Gérer la frustration et le manque de temps
- Ne pas tenir ses engagements et perdre en estime de soi
- Gagner la confiance de ses interlocuteurs

Partage d'expériences : échange sur les situations où les participants ont mis en danger leur organisation et leur travail pour ne pas avoir dit non

Adopter les comportements qui facilitent la formulation et la bonne réception d'un "non"

- Créer et maintenir une relation de confiance
- Viser le consensus : penser, dire, être
- Unifier le verbal, le para verbal et le non verbal
- S'affirmer dans le respect et la bienveillance
- Accueillir et gérer ses émotions

~~Exercice d'application~~ : travail sur l'écoute et la reformulation

Dire "non" avec confiance et justesse

Franchir le « pas » du "non"

- Pourquoi dire "non"
- Faire le bilan de son "non"
- Identifier quand dire "non"
- Dire "non" avec le bon ton
- Gérer les ressentis et les émotions liés au "non"

~~Exercice d'application~~ : sur ses ressentis à la formulation d'un "non"

Comment dire "non"

- Identifier les situations où dire "non" est possible
- Adopter le bon comportement
- Argumenter son "non" pour faire valoir sa position
- Proposer des alternatives
- Les cinq pièges à éviter

~~Mise en situation~~ : utilisation du "non" dans différentes configurations

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

Nous contacter pour en savoir plus →

Intervenants

Catherine BERLIET

Formatrice experte en communication interpersonnelle, développement personnel et IA.

Caroline NAVETTE

Formatrice en communication interpersonnelle et en intelligence émotionnelle.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 7 décembre 2026 au 8 décembre 2026 (2 jours / 14 heures)

Mulhouse

Du 7 décembre 2026 au 8 décembre 2026 **Mulhouse**

- 7 décembre 2026 9h00 – 17h30
- 8 décembre 2026 9h00 – 17h30