

# S’affirmer et Sortir des Conflits au Quotidien

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/saffirmer-et-sortir-des-conflits-au-quotidien*

DURÉE
**3 jours (21h)**

RÉFÉRENCE
**DP24**

CATÉGORIE
**Estime de Soi, Confiance en Soi et Affirmation de Soi**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Etre capable de limiter ses réactions inefficaces dans une relation
- Faire face aux comportements des autres avec justesse
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Traiter les désaccords
- Formuler des demandes et des critiques de manière constructive
- S'affirmer par sa présence physique et émotionnelle

INNOV MAROC

## POUR QUI ?

- Manager
- Cadre
- Responsable de service
- Agent de maîtrise
- Technicien
- Assistante
- Tout collaborateur exerçant une activité professionnelle où la résolution des conflits et l'affirmation de soi sont essentiels pour mener à bien leur mission

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Connaître son style relationnel

- Découvrir son style assertif
- Mettre en œuvre les clés pratiques d'attitude assertive

### 2 / Réagir face aux comportements déstabilisants

- Faire face aux comportements de passivité, d'agressivité et de manipulation
- Trouver les parades appropriées pour rester assertif

### 3 / Critiquer de façon constructive et positive

- Préparer sa critique avec la méthode DESC
- S'entraîner à la formuler de façon assertive

### 4 / Savoir gérer les critiques

- Transformer les critiques en informations utiles
- Utiliser les outils qui permettent la clarification et la transparence

### 5 / S'affirmer tranquillement dans une relation

- Savoir dire non : les bénéfices, les avantages et les enjeux
- Formuler un refus clair
- Développer son sens de la répartie

INNOV MAROC

### 6 / Développer la confiance en soi

- Transformer en positif les difficultés
- Neutraliser l'impact des pensées négatives

### 7 / Résoudre les conflits

- Repérer les sources de conflits
- S'entraîner à sortir des conflits

### 8 / Négocier au quotidien avec réalisme

- Adopter des comportements gagnant-gagnant
- S'entraîner à construire des solutions négociées

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 09 au 11 Déc. 2026 | Distanciel |
| 13 au 15 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 10 au 12 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 07 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 30 Juin au 02 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com


INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC