



S'affirmer et Sortir des Conflits au Quotidien

Lien : <https://maroc-performance.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

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

Maroc Performance



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

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

Prochaines dates programmées

 14 au 16 Oct. 2026

 Distanciel

 09 au 11 Déc. 2026

 Distanciel

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

📍 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 22/09/2026 — Réf : DP24
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance