



## **Le quart d'heure poser ses limites. Dire non, poser un cadre, refuser une demande sans abîmer la relation.**

Loin d'être psychologisante ou technique, il ne s'agit pas non plus d'une autre formation sur la communication non violente, mais d'un guide court et opérationnel unique. Une méthode concrète pour formuler un refus qui préserve la relation et pose le cadre sans négociation inutile

### **Prérequis :**

Aucun, professionnel confronté à des demandes qui dépassent son rôle, son temps ou ses responsabilités

### **Durée :**

15 min, à votre rythme

### **Modalités & délais d'accès :**

Guide PDF sur commande

### **Tarif :**

100€

### **Contact :**

[contact@nlpkt.com](mailto:contact@nlpkt.com)

Vous relisez vos notes. Vous anticipez les réactions. Vous rejouez des scénarios.

Le problème n'est pas ce que vous allez dire. C'est l'état dans lequel vous allez le dire.

Un manager qui entre tendu dans une réunion difficile augmente la tension dans la pièce avant d'avoir dit un mot. Ce n'est pas une métaphore : c'est documenté.

Ce guide ne vous dit pas quoi dire. Il vous donne une méthode pour choisir l'état dans lequel vous entrez.

### **Le programme :**

- Une méthode en 3 éléments.
- Un gabarit universel adapté au contexte.
- Des cas concrets par profil.
- Une fiche de référence rapide.

### **Objectifs pédagogiques :**

À l'issue de ce guide, le participant est capable de formuler une limite en trois éléments structurés, d'anticiper et répondre aux trois réactions courantes, d'ajuster le ton selon le contexte relationnel, de tenir une limite dans le temps sans justification ni compensation

### **Évaluation :**

Quiz et questionnaire de satisfaction.

### **Accessibilité :**

N'hésitez pas à nous signaler toute situation de handicap pouvant nécessiter une adaptation particulière.