Mieux communiquer avec la communication non violente

5

Cette formation se base sur les règles de la communication non violente. Les personnes suivant cette **formation à la communication non violente** apprendront à entretenir des relations saines et non agressives avec leurs collègues, notamment en maîtrisant leur communication écrite et orale. Les participants bénéficieront de cours théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation pour appréhender des techniques de communication efficaces et constructives.

Objectifs :

- **Intégrer les bases de la CNV pour communiquer de manière pragmatique et efficace dans la bienveillance et le respect de soi et des autres**
- **Développer des relations harmonieuses et constructives avec ses interlocuteurs (collègues, clients, hiérarchie...**

Programme :

- **Reconsidérer sa façon de s'exprimer, d'écouter et d'entrer en relation**

- Découvrir son propre mode relationnel et en mesurer l'impact sur ses interlocuteurs
- Identifier les critères d'une relation respectueuse de soi et de l'autre
- Connaître les 4 phases de la démarche : Observer, Exprimer des sentiments,
- Identifier son besoin, Formuler une demande

- **Observer et analyser une situation sans juger**

- Tester son objectivité
- Décrire une situation de façon neutre
- Écarter interprétation, jugement de valeur et lecture de pensée

- **Clarifier et exprimer ce qui se passe en nous**

- Découvrir la palette des émotions
- Reconnaître leur manifestation
- Verbaliser les émotions pour mieux les canaliser

- **Identifier ses aspirations et motivations et celles des autres**

- Prendre conscience du lien entre nos besoins et nos sentiments
- Découvrir chez l'autre les besoins cachés derrière les sentiments exprimés
- Rechercher en soi des besoins authentiques et les formuler
- S'appuyer sur les besoins fondamentaux communs

- **Présenter une demande claire, simple et réalisable**

- Traduire son besoin en une formulation concrète positive
- Formuler une demande recevable
- Ouvrir la porte à la négociation

- **Transformer les conflits en dialogue**

- Développer une écoute empathique
- Dépasser les croyances limitantes
- Donner et recevoir des appréciations
- Exprimer de la gratitude

.

Public: tout professionnel souhaitant développer à l'oral sa capacité d'argumentation et de persuasion, en face à face ou en groupe.

Pré requis: Aucun

Durée : 2 jours (14 h) en présentiel

Délais d'accès : Après analyse de votre demande, 1 mois à compter de la signature du devis.

Tarif : Sur devis apres analyse du besoin

Modalités pédagogiques :
- Apports méthodologiques et théoriques,
- Exercices pratiques individuels et en sous-groupe,
- Échanges d'expériences.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Référent handicap :
Ilda TAILLET, 06 82 43 95 27

Evaluation : Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Reconnaissance visée :

À l'issue de la formation une attestation de formation est remise au participant