



COMMUNICATION NON VIOLENTE

Communiquer de manière positive et constructive



PROGRAMME
Accessible en : Inter-entreprise Intra-entreprise Visio formation

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

1 | Prendre conscience de l'impact de son langage sur l'autre

- ▶ L'influence du langage sur la perception de la réalité et ses obstacles dans la communication
- ▶ Le "ou" et le "et" dans le langage

2 | Distinguer un discours subjectif d'un discours objectif

- ▶ Les problèmes de 80% des messages : les opinions / les jugements / les interprétations
- ▶ Leurs effets sur la qualité des échanges

3 | Atténuer l'impact émotionnel d'une situation délicate

- ▶ L'influence des émotions (négatives) sur notre capacité de jugement
- ▶ Les manifestations incontrôlables des émotions qui nous trahissent
- ▶ Les moyens de gérer son émotion : l'accepter et la verbaliser pour la neutraliser

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Reconnaître ses propres besoins sans les projeter sur l'autre

- ▶ La prise de conscience de son besoin ou comment trouver l'origine de ses besoins
- ▶ La verbalisation du besoin
- ▶ La formulation en "je" plutôt qu'en "tu", qui évite l'accusation

5 | Faire une demande qui soit acceptable pour l'autre

- ▶ La différence fondamentale entre demander et ordonner
- ▶ Les 2 types de demandes : le message en retour / la demande d'action
- ▶ Les caractéristiques d'une demande acceptable et compatible avec mes besoins
- ▶ La trame pour formuler une demande concrète, réaliste, positive et réalisable

6 | Prendre en compte la réaction de son interlocuteur

- ▶ La reconnaissance de l'émotion et du besoin de l'autre
- ▶ Les 2 composantes majeures de l'écoute
- ▶ Le mécanisme de l'empathie en 2 étapes

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Les activités pédagogiques Capite Corpus

DécliC > prendre conscience ...

MécaniC > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation ...

VéridiC > s'entraîner dans son contexte ...

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Prendre conscience de l'impact de son langage sur l'autre
- 2 Distinguer un discours subjectif d'un discours objectif
- 3 Atténuer l'impact émotionnel d'une situation délicate
- 4 Reconnaître ses propres besoins sans les projeter sur l'autre
- 5 Faire une demande qui soit acceptable pour l'autre
- 6 Prendre en compte la réaction de son interlocuteur

EVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach expert de la communication interpersonnelle

PUBLIC

Personnes concernées : Tout salarié amené à gérer des situations conflictuelles dans son environnement de travail et désireux d'améliorer sa communication

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants

CALENDRIER INTER (2 jours - 14h)

09 et 10 Mars 2021 - À distance

21 et 22 Octobre 2021 - Lyon

16 et 17 Déc. 2021 - Paris/Lyon

MODALITÉS

Inter-entreprise 1340 € / part

2 inscriptions - 10%
soit 1206 € / participant

3 inscriptions - 15%
soit 1139 € / participant

[Télécharger un bulletin d'inscription](#)

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise

Visio formation : formation accessible à distance via classes virtuelles sur la base de 4 séances de 3,5 h

[Cliquez pour demander un devis détaillé](#)

Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)