



COMMUNICATION NON VIOLENTE

Communiquer de manière positive et constructive



PROGRAMME
Accessible en :

Flexi'Inter Intra-entreprise

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

MODALITÉS & TARIFS

Flexi'Inter : Des sessions inter-entreprises à la demande : **1390 € / part.** (Uniquement en présentiel à Lyon)

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel

DEMANDER UN DEVIS DÉTAILLÉ PROGRAMMER UNE DATE

Tous nos tarifs sont NETS : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)