



COMMUNICATION NON VIOLENTE

Communiquer de manière positive et constructive



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Tout salarié amené à gérer des situations conflictuelles dans son environnement de travail et désireux d'améliorer sa communication
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert de la CNV
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

- 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
- 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

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...



"**DéliC**" : tests, auto-diagnostics pour activer la **prise de conscience**



"**MécaniC**" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques



"**PratiC**" : **des simulations** avec un cadre et un objectif définis



"**VériDiC**" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert



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



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel - un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

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



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



**ECHANGER SUR VOS BESOINS
PROGRAMMER UNE DATE**



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

Cmy