



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 ...

"DécliC" : tests, auto-diagnostic 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](#)