

La communication non violente

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Code de formation : COM129

€ Tarifs

Prix public : 1370 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

- **Le plan de développement des compétences** de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
- **Le dispositif FNE-Formation.**
- **L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
- **Pôle Emploi** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
- **CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Exprimer ses besoins et son ressenti sans déclencher d'hostilité
- Différencier faits et opinions
- Utiliser une méthode de communication pour la prévention et la gestion des conflits

Public visé

Tout public

Pré-requis

volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation pour en tirer les meilleurs bénéfices

📍 Lieux & Horaires

Campus : Ensemble des sites

Durée : 14 heures

Délai d'accès :

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

Distanciel possible : Oui

PROGRAMME

« Les mots sont des fenêtres ou des murs »
Définir la base de la communication
Identifier ce qui influence notre communication
Appréhender le non verbal, le para verbal et le verbal
Exercices : quizz sur l'impact de la communication
Identifier les 4 phases de la démarche de la CNV
Définir les critères d'une relation respectueuse de soi et de l'autre
Découvrir l'OSBD : Observation, Sentiments, Besoin, Demande
Exercices : jeux de rôle sur la mise en application de l'OSBD
Observer et analyser une situation sans juger
Tester son objectivité Décrire une situation de façon neutre
Ecarter interprétation, jugement de valeur et lecture de pensée
Exercices : différencier faits et opinions
Clarifier et exprimer ce qui se passe en nous
Découvrir la palette des émotions
Reconnaître leur manifestation
Les verbaliser pour mieux les canaliser
Exercices : verbaliser ses émotions
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
Exercices : lier une émotion et le besoin sous-jacent
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
Exercices : formuler des questions ouvertes
Ces formations peuvent aussi vous intéresser
Maîtriser les fondamentaux d'une bonne communication
Apprendre à gérer son stress et ses émotions
Savoir anticiper et gérer les conflits

📅 Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

- **03 / 10 / 2024**
- 📍 : Ensemble des sites
- ✓ : Distanciel possible
- 🕒 : 14 heures
- 📅 : 2 jours

Renforcer son intelligence émotionnelle : compétence clé au travail

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise

Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom

Pendant la formation : mises en situation, autodiagnosics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels

Méthode

Fin de formation : entretien individuel

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation

Assiduité : certificat de réalisation (validation des acquis)