

PROGRAMME DE FORMATION



COMMUNICATION NON VIOLENTE

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

Communiquer de manière positive et constructive

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

PRÉREQUIS : Aucun

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Améliorer la communication interpersonnelle
- Développer des compétences en résolution de conflits
- Créer une culture d'empathie et de respect mutuel
- Etre vigilant à ses propres besoins
- Etre outillé pour exprimer les choses avec bienveillance
- Se mettre en posture d'écoute active, dans une autre forme de relation à l'autre

MOYENS & MÉTHODES :

- Apports théoriques
- Mise en situation
- Echange d'expérience
- Travail sur ses propres thématiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Début de formation : Evaluation du participant
- Pendant la formation : Quiz, mise en situation, exercice d'application
- Fin de formation : Evaluation de fin de formation, tour de table, questionnaire

SANCTION DE LA FORMATION : Attestation de formation

DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION :

- 2 jours soit 14 heures en présentiel
- Session intra ou inter-entreprise

A adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS : Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM : Groupe de 2 à 10 personnes

INTERVENANT(E)S : Expert(e)s métiers du domaine professionnel



DATES : À définir



COMMUNICATION NON VIOLENTE

LIEU : Au sein de l'entreprise ou à KODEVELOP

COÛT : Nous contacter



CONTENU :

Bien plus qu'une méthode de communication, la Communication Non Violente est une autre forme de langage, une autre manière de se regarder et de regarder les autres, une philosophie de vie.

- La Communication Non Violente permet de développer des relations de coopération et d'éviter ou de dépasser les conflits
- La Communication Non Violente nous invite à :
 - Nous relier à nous même
 - Prendre conscience de nos sentiments positifs ou négatifs
 - Repérer les besoins qui se trouvent derrière qu'ils soient satisfaits ou non
 - Exprimer cet ensemble de points en arrêtant de penser ou de croire que l'autre à le pouvoir de deviner ce que nous ressentons et n'exprimons pas

1 - Distinguer un discours subjectif d'un discours objectif :

- Le problème de 80% des messages : les opinions / les jugements / les interprétations -> leurs effets sur la qualité des échanges

2 - Les stratégies inefficaces en communication

- Point sur les stratégies communément mises en œuvre
- Raison de leur inefficacité

3- Les processus de la Communication Non Violente

- Les 4 étapes du processus de la C.N.V.
 - L'observation : les faits
 - Les sentiments générés : Clarification de la notions d'émotions
 - Les besoins satisfaits / insatisfaits (verbalisation du besoin)
 - La formulation d'une demande (la différence fondamentale entre "demander" et "ordonner")



COMMUNICATION NON VIOLENTE

4- S'exprimer en Communication Non Violente

- Quelques exemples concrets
- Entraînement sur des situations concrètes : mises en situation

5- La posture d'écoute en CNV

- L'écoute active
- L'empathie
- Engager un dialogue authentique et constructif
- Entraînement sur des situations concrètes : mises en situation



ACCESSIBILITÉ : Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr