



FORMATION SUR LA COMMUNICATION NON VIOLENTE – CNV

Vous sentez que les relations entre collègues sont tendues, que les petites piques fusent, que chaque réunion d'équipe est orageuse, que les non-dits stagnent dans l'air ? Avant que la cocotte-minute explose, il est probablement temps de considérer les bienfaits de la communication non violente en entreprise. La CNV accroît le leadership des personnes qui la pratique car elle permet : d'instaurer un climat de travail de confiance ; de libérer la parole et de laisser fleurir les idées ; d'aborder les difficultés et les conflits ; de renforcer la cohésion d'équipe ; d'accroître les performances ; d'encourager le sentiment d'appartenance.

Durée de la formation :

- 7 heures réparties sur 1 journée

Effectif :

- 1 à 10 personnes en Intra

Public :

- Managers, responsables d'équipe
- Personnel en contact avec le public
- Toute personne souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle

Prérequis :

- Aucun prérequis n'est nécessaire.

Accessibilité :

- La formation pourra être adaptée aux personnes présentant un handicap. Nous contacter en amont pour définir les adaptations nécessaires.

OBJECTIFS DE LA FORMATION



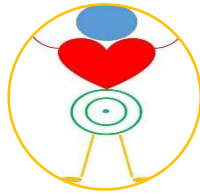
L'objectif de cette formation est de canaliser ses émotions pour échanger respectueusement et apaiser les conflits.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES



À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux de la Communication Non Violente (CNV)
- Identifier leurs émotions et besoins ainsi que ceux des autres
- Formuler une demande claire et respectueuse
- Gérer les conflits de manière constructive



CONTENU



Méthodes pédagogiques :

- Apprentissage théorique et échanges
- Exercices en binôme
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Retour d'expériences

Moyens pédagogiques :

- Diaporama
- Chaise et accessoires pour mise en situation

Encadrement :

- Coach et formateur DISC

Évaluation :

- Évaluation formative sous forme d'exercices et de cas pratiques réalisés tout au long de la formation

Attribution finale :

- Attestation de formation

Renouvellement :

- En fonction des besoins pour approfondir les compétences

Tarif et Inscription :

- Devis sur demande, sans engagement
- Inscription par mail minimum 15 jours avant la formation

- Définition de **la communication non verbale** - CNV
- Les 4 étapes clés de la CNV (bonhomme OSBD) :
 - **Observation** (décrire les faits sans jugement)
 - **Sentiment** (exprimer ce que l'on ressent)
 - **Besoin** (identifier le besoin non satisfait)
 - **Demande** (formuler une demande claire et réalisable)
- Travail sur le vocabulaire des **émotions**
- Lien entre **émotions et besoins**
- Difficultés à identifier ses besoins
- **L'écoute active**
- Les obstacles à **l'écoute empathique**
- Formuler une **demande spécifique**, réalisable et ouverte
- Faire face à une demande sans jugement
- Faire face au refus
- Décrypter **les comportements agressifs** ou passifs
- Faire **face au conflit**
- Trouver une solution gagnant-gagnant

Pratique :

- **Exercice** sur l'identification des faits, émotions et besoins
- **Travail en binôme** : écoute active et reformulation des besoins
- **Jeu de rôle** : formuler une demande claire dans une situation de conflit

CONTACT :

France Prévention Secourisme
9 rue Denis Papin – 95280 JOUY-LE-MOUTIER
France MARQUE – Gérante
06 27 22 65 58 – france@fps95.com