

**Durée :** 1 jour.

**Public :**

Managers, responsables de services, commerciaux, toute personne désirant mieux communiquer. Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Arriver à exprimer pleinement ses besoins et son ressenti sans déclencher d'hostilité. Manifester une compréhension respectueuse à tout message reçu et proposer une solution. Prévenir et résoudre les conflits au travail avec une méthode de communication simple. Accroître la qualité de la relation, la compréhension et les rapports entre les collaborateurs.

**Pré-requis :**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

**Méthodes :**

Analyse de situations vécues. Cas pratiques et ludiques Jeux de rôles et mises en situation avec débriefing.

**Evaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

## Introduction globale à la communication non violente

Comprendre les 5 composantes de la CNV

Explorer la philosophie et les principes fondateurs de la CNV

### Comprendre les causes qui entravent la communication bienveillante et encouragent les situations conflictuelles

Identifier les stratégies de communication conflictuelle et aliénante

Comprendre les principes et valeurs derrière cette communication aliénante/conflictuelle

Analyser, observer et évaluer les situations de communication conflictuelles vécues par les participants

### Identifier et exprimer ses émotions et ses besoins

Distinguer ses émotions des interprétations mentales

Développer un langage affectif diversifié, nuancé et précis

Reconnaître ses émotions et prendre conscience des besoins qui y sont rattachés

### Formuler efficacement une demande aux autres

Clarifier et communiquer avec perspicacité et professionnalisme ses objectifs

Savoir transmettre une demande concise (avec un langage d'action clair, positif et concret)

Adresser une demande à un groupe ou à un collaborateur

### Accueillir et comprendre les besoins de vos interlocuteurs

Transformer une critique d'un collaborateur en une opportunité de dialogue pour trouver des solutions

Développer une attitude « gagnant-gagnant » bienveillante pour augmenter ses résultats avec ses collaborateurs

**Modalités d'accès :** Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

**Délais d'accès :** Nous contacter.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.