

DEVELOPPER UNE COMMUNICATION NON-VIOLENTE



2 Jours

4 min.
10 max.

Intra (groupe de 10 personnes max.) :
- locaux clients : 980€ HT / jour
- locaux ARAMIS : 1 100€ HT / jour



Nous contacter

Objectifs & compétences visées

- Etudier le concept de la communication bienveillante ou non-violente (CNV)
- Intégrer le processus et maîtriser les techniques de la CNV dans sa relation à l'équipe
- Distinguer un discours subjectif d'un discours objectif
- Prendre conscience de l'impact de son langage sur l'autre
- Reconnaître ses propres besoins sans les projeter sur l'autre
- Faire une demande qui soit acceptable pour l'autre
- Prendre en compte la réaction de son interlocuteur
- Atténuer l'impact émotionnel d'une situation délicate

Méthodes pédagogiques

- Autodiagnostic du participant vis-à-vis de son style de communication
- Présentation du concept à travers des méthodes pédagogiques actives et dynamique (exercices de gestion des émotions, ateliers en binômes, entraînements multiples, débriefings...), immersion dans le processus CNV pour acquisition des réflexes appropriés
- Travaux sur la notion d'auto-empathie et d'écoute empathique
- Nos formateurs sont des professionnels et/ou des experts dans leur domaine : ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations professionnelles continues, et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Pour ce faire, ils utilisent le vécu des participants et les échanges sur leurs expériences
- Synthèse à la fin de chaque journée avec expression des participants

Pour qui ?

Tout public.

Conditions d'accueil

- Toutes nos salles sont ergonomiques et adaptées à l'accueil du public
- Elles sont également accessibles aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, nous contacter
- Collation et café offerts

Prérequis & modalités d'accès

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

I. Le concept de la CNV

- Origine de la communication bienveillante, définition
- Se familiariser avec la notion, intégration des avantages de la CNV
- Identifier les champs d'application de la CNV et sa méthode
- Conditions pour appliquer le processus avec bénéfice
- Les 4 étapes du processus CNV
- Les 4 façons de percevoir un message négatif

II. Distinguer un discours subjectif/objectif

- Opinions, jugements, interprétations
- Leurs effets sur la qualité des échanges

III. La relation à l'autre

- L'influence du langage sur la perception de la réalité
- « Ou » et « et » dans le langage
- Prendre conscience de son besoin, en trouver l'origine
- Verbaliser son besoin
- Formulation du « je » plutôt que du « tu » pour éviter l'accusation

- Adopter une attitude de respect, de non-jugement
- Différence entre demander et ordonner
- Les 2 types de demandes
- Les caractéristiques d'une demande acceptable, compatible avec mes besoins
- La trame d'une demande concrète, réaliste, positive, réalisable
- Mots et tournures à éviter à l'écrit

VI. Prendre en compte le retour de son interlocuteur

- Reconnaissance de l'émotion et du besoin, les bases de la communication non-verbale
- Les 2 composantes majeures de l'écoute
- Le mécanisme de l'empathie

V. Les situations délicates

- 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

Les + de la formation !

- La formation allie **théorie et pratique** pour des mises en situation et des échanges constructifs entre stagiaires et formateur.
- Le stagiaire repart de la formation avec un **livret de formation**, véritable guide opérationnel, qui reprend les points clés du stage.
- **Entraînement** à partir des situations professionnelles.
- Une **hotline** disponible durant 1 mois à l'issue de la formation, afin que nos formateurs puissent répondre aux questions des participants !

Modalités d'évaluation

- En début de formation, des objectifs de progrès sont formulés par les participants, et repris en fin de formation pour évaluation.
- **Evaluation des acquis** : Selon le contenu de la formation suivie : quizz, exercices pratiques, mise en situation et jeux de rôle...soit sur papier, soit par voie numérique.
- **Evaluation de la satisfaction** : A chaud à l'issue du stage peut se faire soit sur papier, soit par voie numérique.

Date de mise à jour : Juin 2021

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Pour tout renseignement, nous contacter:
aramis@aramis.fr / 02.51.80.41.10