Communication | Développement Personnel

MIEUX COMMUNIQUER AVEC LA COMMUNICATION NON VIOLENTE (CNV)

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour Apprendre à pacifier ses rapports aux autres, pratiquer l'écoute empathique, identifier ses besoins et respecter ceux des autres, deviennent autant d'objectifs de réussite professionnelle.
Les enjeux et conflits relationnels sont aujourd'hui au cœur des relations professionnelles.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 12 stagiaires

Tarif
1300 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
CDPE-0000-MCCNV-01

Cette formation communication non violente en entreprise donne les clés pour mieux communiquer avec les autres, gérer les conflits relationnels et cultiver une écoute empathique. Vous découvrirez notamment la puissance de l'auto-empathie, l'expression des besoins et l'assertivité au travail. Grâce à des outils concrets, vous pratiquerez la communication bienveillante et l'écoute active en milieu professionnel. Cette formation CNV à Marseille favorise le développement personnel et la communication interpersonnelle. Idéale pour renforcer la qualité de vos relations professionnelles.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation communication en public.
- Formation comment améliorer sa communication verbale.
- Formation pratiquer l'écoute active en milieu professionnel.
- Formation mieux communiquer avec la PNL.
- Formation travail en collaboration.
- Formation compétences comportementales.
- Formation savoir faire face aux incivilités et à l'agressivité des clients.
- Formation gérer ses émotions au travail.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Tout collaborateur souhaitant développer et instaurer une communication bienveillante et relationnelle dans le respect mutuel de chacun

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Objectifs

Programme

Se préparer au dialogue :
– Poser les situations professionnelles relationnelles difficiles
– Les attitudes de communication : s'exprimer / écouter
– Découvrir les étapes du processus CNV : Observation des faits / Identification des sentiments / Les besoins / La formulation de la demande
– L'auto-empathie

Ouvrir le dialogue en partant de ses besoins :
– Accueillir ses jugements et ses reproches
– Savoir observer
– Exprimer ses sentiments avec justesse
– Identifier et exprimer ses besoins
– Faire une demande claire et sans exigence
– Les types de demandes : les demandes d'action / les demandes de connexion / les demandes de compréhension.

Exprimer / recevoir :
– Un refus
– Un remerciement à nous même / à autrui
– Faire vivre le dialogue en intégrant les besoins de l'Autre :

Les attitudes d'écoute :
– Ecouter l'Autre avec empathie et bienveillance pour bien entendre
– Les manières de recevoir un message
– S'entraîner au dialogue non violent.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.