

Acquérir les fondamentaux de la communication non -violente

Utiliser la CNV comme un outil de communication centré sur la personne et le respect mutuel afin de gagner en efficacité et favoriser la réussite professionnelle dans ses activités.

Objectifs de la formation :

Améliorer la qualité de ses relations avec ses interlocuteurs (clients, partenaires, etc.)
Prévenir et gérer les conflits dans sa communication aux autres
Communiquer avec aisance et confort dans le respect de soi et des autres
Apprendre à mieux se connaître et reconnaître ses besoins.

Objectifs pédagogiques :

- Observer une situation sans juger
- Clarifier ses ressentis sans interpréter
- Identifier ses besoins « cachés » et ceux des autres
- Formuler une demande concrète et positive qui ouvre à la négociation

Pré-requis :

Aucun prérequis

Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative
Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

Contenu de la formation :

Matin (09h00-13h00)

- I. Comprendre les enjeux et les différents éléments en interaction dans une situation de communication :
 - a. Retour d'expériences : sur la base d'expériences vécues, analyser les situations de communication qui ne sont pas considérées comme réussies
 - b. Présentation du Schéma de la communication
 - c. Exercice : Analyser les freins possibles dans une situation de communication
- II. Découvrir son profil de communicant

- a. Atelier pratique : Définir son mode relationnel
- b. Identifier ses forces et ses axes de développement
- III. Découvrir les bases de la CNV : appréhender les quatre phases de la CNV
 - a. Présentation « Le bonhomme OSBD »
 - b. Exercice : mise en pratique des quatre étapes de la CNV

Après-midi (14h00-17h00)

- IV. Observer sans juger
 - a. Définir les notions d'interprétations, jugements de valeurs, croyances limitantes, représentations
 - b. Atelier pratique : tester ses attitudes dans la communication
 - c. Mise en pratique : s'entraîner à décrire une situation sans juger
- V. Clarifier ses ressentis et prendre en compte ses émotions
 - d. Comprendre le lien entre jugements et émotions
 - e. Identifier les besoins exprimés au travers de nos émotions
 - f. Mise en situation : analyser des cas concrets vécus par les participants
- VI. Formuler une demande positive et ouverte à la négociation
 - g. Traduire ses besoins en une demande claire et concrète
 - h. Exprimer sa demande tout en préservant son écoute et ouverture à la négociation
 - i. Jeu de rôle : S'entraîner sur des cas concrets apportés par les participants

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de compétences en début et en fin de formation : QCM,
Une évaluation tout au long de la formation sous forme de cas pratiques, mises en situation ...

Intervenant :

Coralie CHAILLOL ou Cécile DEVALLAND, Psychologue du travail – Dirigeantes associées – SARL EMOTIONS

Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

2 jours par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL
285, rue Alfred Nobel
34000-MONTPELLIER
04.67.69.75.14
formation@oriffplr.com

Version-V1 - mise à jour Octobre 2022