

DE LA COMMUNICATION NON-VIOLENTE À UNE COMMUNICATION APAISÉE

2 jours

AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SA COMMUNICATION DANS UN RÔLE MANAGÉRIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION

DÉCOUVRIR LES FONDAMENTAUX DU PROCESSUS DE COMMUNICATION NON VIOLENTE

- › Définir l'expression « Communication non violente »
- › Prendre conscience des difficultés qui entravent la communication dans l'univers professionnel et repérer les leviers qui la facilitent
- › Découvrir le modèle de Marshall Rosenberg
- › Intégrer les quatre étapes du processus de CNV

Autodiagnostic : faire son bilan personnel

Activité : parlez-vous couramment chacal ?

UN PREMIER PAS VERS LA QUALITÉ RELATIONNELLE

- › Prendre du recul et clarifier ce qui se passe en moi : se recentrer sur l'intention
- › Mieux se comprendre : accueillir et mettre en mots les émotions
- › Préciser ce qui est important pour moi : nos limites et nos besoins
- › Formuler une demande : s'exprimer pour être entendu

Activité : identifier ce qui se passe en moi

Activité : "parler juste", en utilisant la grille CNV

Mise en situation : une première expérimentation en mode girafe

ACQUÉRIR DES OUTILS POUR PROGRESSER À LA RENCONTRE DE L'AUTRE

- › Se familiariser avec l'authenticité, la bienveillance et l'empathie : agir sur ce qui dépend de nous
- › Offrir une qualité de présence : le pouvoir de se mettre en lien
- › Améliorer son écoute pour établir les bases d'un dialogue apaisé en entreprise

Activité : ce que l'on peut faire de pire pour créer de la violence dans une communication

Cas pratique : articuler les différents temps du dialogue par des mises en situation

Mise en situation : la posture d'ouverture

ALLER PLUS LOIN : UN PAS DE PLUS VERS UNE COMMUNICATION APAISÉE

- › Communiquer autrement : favoriser le dialogue et la coopération dans les relations professionnelles
- › Faire preuve d'assertivité : l'expression au service de la relation
- › Maintenir le dialogue ouvert pour coconstruire les solutions
- › Transformer les situations de désaccord en opportunités de dialogues
- › Construire et pérenniser un mode de relation constructif

Activité : développer le respect au travail

Mise en situation : utiliser le processus de CNV dans les situations conflictuelles

Autodiagnostic : parlez-vous couramment girafe ?

OBJECTIFS

- Identifier les bénéfices d'une communication apaisée en milieu professionnel.
- Expérimenter les étapes du processus de CNV.
- Expliciter ce qui se passe en soi pour initier des échanges constructifs.
- Prendre en compte ses émotions et ses besoins et ceux des autres pour les exprimer de manière adéquate en entreprise.
- Adopter une posture managériale collaborative et apaisée.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Deux jours dédiés à développer sa qualité relationnelle
- De nombreuses mises en application et des conseils concrets pour améliorer ses échanges interprofessionnels
- Un climat propice pour remettre en cause ses pratiques et les améliorer
- La découverte des 4 clés qui mènent au succès

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout manager souhaitant être acteur de sa communication professionnelle et améliorer la qualité de ses relations interpersonnelles

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 520 € HT - Réf : PNL-CNVM

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 13 et 14 mai 2024
les 18 et 19 novembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO