

FICHE PEDAGOGIQUE

Dernière mise à jour : le 26/07/2022

OBJECTIFS :

1. Prendre conscience de l'**impact des émotions dans sa communication et la relation à l'autre**
2. Identifier **ses forces et ses limites dans la communication** et l'interaction avec l'autre
3. Permettre à chaque participant **d'acquérir les outils et techniques de communication non-violente** pour s'adapter à toute situation et à tout type d'interlocuteur
4. Prendre du **recul, de la hauteur et partager** ensemble

PROGRAMME :



LES BASES DE LA COMMUNICATION NON-VIOLENTE

PUBLIC :

Collaborateurs / Managers / Chefs de projet / Dirigeants

*Adaptation des contenus à vos **collaborateurs en situation de handicap**.
Nous répondons à vos interrogations en matière d'**accessibilité, d'aménagement**
et d'**adaptation de nos formations par téléphone, mail ou lors de nos entretiens**
de préparation.*

PRE-REQUIS :

Aucun

OBJECTIFS :

- Comprendre les mécanismes des émotions dans la communication
- Comprendre le rôle et l'utilité de la communication non-violente
- Identifier les clés de la CNV
- S'entraîner sur les situations relationnelles avec les outils CNV proposés

PROGRAMME :

JOUR 1 :

Introduction:

Qu'est-ce que la Communication Non-Violente (CNV) ?

Quel lien entre performance et relation ?

Quel lien entre CNV et relation ?

Connaître la roue PNL « Pensées - émotions – comportements »

Connaître la CNV – le langage girafe / le langage chacal

Apport théorique

*Exercice : Tour de table présentation de chacun – Identifier les missions et
problématiques relationnelles de chacun – Auto-diagnostic de chacun sur ce
qui est facile ou difficile dans la communication à l'autre.*

Réaliser un état des lieux de sa communication.

Présentation du programme de la journée et co-construction des conditions de succès de la formation.



Bases de la communication non-violente

OUTILS PEDAGOGIQUES :

- Ateliers de réflexion
- Apports du formateur
- Echanges d'expériences
- Mises en situation liées à l'activité des participants

DUREE :

1 jour en collectif
(7h/jour)

Possibilité d'adapter le programme sur 2 jours

PRIX :

2 050 euros HT
Hors Frais
pour la journée de formation collective

Pour les séquences suivantes : présentation théorique en alternant la pratique sur un exercice, des bases de la communication non-violente

Séquence 1- L'impact des émotions

Apports théoriques

- Les émotions primaires de l'individu
- La notion de besoin caché derrière l'émotion
- Les différents types de besoins
- Notion réflexes polémiques : le rôle du cerveau reptilien dans les conflits
- L'impact des messages positifs dans nos émotions et notre communication

Exercice d'appropriation des concepts:

- Réflexion individuelle : Quelles sont les émotions et besoins que je ressentais lors de 2 situations conflictuelles passées ?
- Réflexion collective : Identifiez derrière chaque émotion le(s) besoin(s) potentiels qui sont cachés derrière
- Ateliers en sous-groupes : identifiez les qualités naturelles de chaque participant et exprimez lui

Séquence 2 – La communication et l'impact de l'écoute active

Apport théorique :

- Ecoute active et positive
- Les différentes formes d'écoute

Exercices :

- Réflexion collective : Qu'est-ce que l'écoute active selon vous ?
- Ateliers en binômes : S'entraîner sur l'écoute active d'une passion ou d'une préoccupation de l'autre

Exercice : jeux de rôle et mise en situation « *Comment réouvrir le dialogue avec un collègue qui est renfermé sur lui-même et qui semble en tension avec vous ?* »

Jeu de rôle/ Fiche technique

Paraphe

Page 2/3

Paraphe



FORMATRICE :

- Eléonore Defer
- Coach professionnelle certifiée, consultante depuis 10 ans

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION :

- Feuille d'émargement

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION ET D'EN APPRÉCIER LES RÉSULTATS :

- L'appréciation des résultats est réalisée à travers la mise en œuvre d'une procédure d'évaluation qui permet de déterminer, pour chacun des stagiaires, le degrés d'atteinte des objectifs professionnels de l'action de formation

MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction à chaud (voir dans le tableau)
- Un certificat de réalisation précisant notamment la nature, les acquis et la durée de la session, sera remis à chaque bénéficiaire à l'issue de l'action de formation

Séquence 3. L'impact de l'assertivité : savoir formuler un message assertif

Apports théoriques :

- Le triangle de Karpman : les 3 rôles à éviter
- La force de l'assertivité
- La technique OSBD

Exercices :

- Ateliers en sous-groupes : formuler un message assertif avec la méthode OSBD sur 2 exemples de situations conflictuelles

Exercice : jeux de rôle et mise en situation « *Comment rétablir la relation avec une collègue qui est en conflit avec vous ?* »

Jeu de rôle/ Fiche technique

Synthèse de la journée et rappel des différentes clés de la CNV

Tour de table :

Que reprenez-vous de la journée ? Quelles sont les 2 clés de la CNV que vous comptez mettre en pratique ? Quel est votre engagement d'action de changement dans la communication à l'autre ?

Prise d'un engagement pour debrief post formation avec N+1

Conclusion

Paraphe

Page 3/3

Paraphe