



NRCONSEIL

Communiquer efficacement pour mieux coopérer

Communication Non Violente (CNV)

MAJ Janvier 2022

Durée :

3 jours en formation,
soit 21 heures

Dates :

A définir

Lieu :

En centre ou site client

Horaires :

9h00 – 12h00

13h00 – 17h00

Rythme continu

Animation :

Neda Radonic titulaire
d'un Master 2
Psychologue du travail
Certifiée Coach
Expérience de 15 ans
dans le domaine de la
formation en
développement
personnel

Tarif Intra:

4200 Euros HT

Tarif Inter:

880 Euros HT

Modalités d'accès :

Inscription par mail :
contact@nr-conseil.fr

Délai d'accès :

Possibilité
d'inscription jusqu'à 3
jour avant le
démarrage de l'action.

◆ Formation en présentiel ; accessible aux personnes handicapées.**◆ Objectifs**

- Connaître et savoir utiliser la Communication Non Violente (CNV)
- Prendre en compte ses émotions pour expérimenter la CNV
- Renforcer ses capacités de communication : écouter sans s'effacer, s'exprimer sans aggraver, accroître la puissance de ses interventions
- Transformer les désaccords en opportunités de dialogue

◆ Public concerné et pré-requis

- Toute personne qui souhaite développer sa capacité à communiquer et à coopérer.
- Pré-requis : Aucun.

◆ Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

La pédagogie est interactive, fondée sur des jeux de rôles, exercices d'entraînements ayant pour objectif la prise de conscience de ses modes de fonctionnement, de ses comportements, de ses évolutions.

- **Les moyens pédagogiques** : exposés théoriques remis aux stagiaires, aide-mémoire, un résumé des bonnes pratiques, études de cas concrets, jeux de rôle, film vidéo, bibliographie.
- **Les moyens techniques** : salle équipée de vidéo-projecteur, ordinateur, caméscope, imprimante, paperboard.
- La formation sera assurée par Neda RADONIC, Psychologue du travail et formatrice depuis 15 ans.

◆ Moyens de suivi de l'exécution de l'action

Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle.

◆ Moyen d'appréciation des résultats

- Questionnaire oral ou écrit, QCM, Quizz, questions ouvertes, schémas réalisés par les stagiaires, synthèse écrite, mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Positionnement des stagiaires à l'entrée et en fin de formation.
- Certificat de réalisation de la formation individuelle.

JOUR 1

DECOUVRIR LA CNV : DECELER LES OBSTACLES A UNE COMMUNICATION CONSTRUCTIVE

- ◆ Repérer les pièges et freins à une communication authentique : jugements, étiquettes, comparaisons, interprétations
- ◆ Expérimenter la place centrale de l'intention et de l'attention dans la communication
- ◆ Développer sa conscience de soi et de l'autre
- ◆ Découvrir les 4 temps de la CNV : observation, conscience des sentiments, conscience des besoins et expression

PRENDRE EN COMPTE SES EMOTIONS ET SES BESOINS POUR « PARLER VRAI »

- ◆ Accueillir ses émotions et les exprimer
- ◆ Clarifier ses besoins
- ◆ Traduire ses jugements en expression de sentiments et de besoins pour mieux se faire comprendre
- ◆ Doser authenticité et contrôle de soi en entreprise
- ◆ Consolider sa « sécurité intérieure » pour s'affirmer sans blesser

JOUR 2

DEVELOPPER SON ECOUTE EMPATHIQUE POUR MIEUX S'AJUSTER

- ◆ Décoder l'origine des réactions impulsives : « ping-pong » verbal, impatience, humeur, hypersensibilité, « trop plein » d'émotions...
- ◆ Expérimenter l'écoute et la reformulation empathique pour clarifier ses messages et mieux comprendre ceux de ses interlocuteurs
- ◆ Recevoir la critique de l'autre comme une occasion de communiquer et de construire ensemble
- ◆ Trouver la bonne distance

OSER ET SAVOIR DEMANDER : ACCROITRE LA PUISSANCE DE SES DEMANDES

- ◆ S'assurer que le courant passe avant de passer à l'action : la demande de connexion
- ◆ Savoir réunir les bonnes conditions pour que sa demande soit entendue ?
- ◆ Parler pour être entendu : oser demander un retour (feedback, reformulation...)
- ◆ Savoir pratiquer l'auto-empathie : préparer une rencontre, c'est d'abord se préparer soi-même

JOUR 3

SAVOIR DIRE « NON » : TRANSFORMER LES REFUS ET LES DESACCORDS EN COMMUNICATION POSITIVE

- ◆ Dire « non » efficacement sans culpabilité et recevoir un refus sans se sentir « victime »
- ◆ Se faire entendre en situation tendue : face à une personnalité difficile, sous une forte pression...
- ◆ Utiliser la CNV pour revenir à une communication positive

EXPRIMER DE LA RECONNAISSANCE POUR INSTAURER UNE COOPERATION DURABLE

- ◆ Savoir formuler un feedback
- ◆ Exprimer de l'appréciation, de la gratitude
- ◆ Apprendre à recevoir une appréciation sans gêne