



# DÉVELOPPEZ VOTRE COMMUNICATION RELATIONNELLE AVEC LA CNV

2 jours soit 14h - Présentiel



## OBJECTIFS :

- Identifier les postures pour une communication constructive
- Expérimenter le processus de CNV
- Définir le processus d'écoute empathique
- Formuler une demande
- Identifier les différents styles de résolution des conflits

## NOTRE PARTI PRIS :

Nous sommes constamment en communication avec notre environnement. Pour autant, nous n'osons pas toujours dire ce que nous pensons par crainte des réactions des autres ou par crainte de ne pas savoir comment dire les choses pour être écouté et compris.

Développer une communication authentique et constructive, prenant en compte ses émotions et ses besoins et reconnaissant ceux des autres, constitue une des clés du bien-être au travail et de la performance collective.

## PRE-REQUIS :

Aucun

## PUBLIC :

Toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses relations.

Attention : Ce stage accueille jusqu'à 6 participants maximum.



VI - MAJ : 26/11/2024

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Les principes de base de la communication relationnelle

- Les postures de communication
- Les saboteurs de la communication
- Différencier fait, jugement et ressenti

### Identifier les émotions

- Découvrir les 6 familles d'émotions
- Comprendre le rôle des émotions
- Reconnaître les émotions authentiques

### PARTAGE D'EXPÉRIENCES :

En utilisant les principes d'intelligence collective.

### S'initier au processus de Communication Non Violente

- Décrire les faits
- Identifier ses sentiments
- Reconnaître ses besoins
- Formuler une demande

### CAS PRATIQUE :

A partir de situations, les participants analysent le contexte et mettent en pratique le processus de Communication Non Violente.

### Découvrir l'écoute active

- Clarifier l'impact des questions ouvertes VS des questions fermées
- Pratiquer la puissance des questions ouvertes
- Distinguer l'action d'écouter et d'entendre
- Adopter une écoute active et la reformulation

### CAS PRATIQUE :

Les participants expérimentent la puissance de l'écoute active.

### Exprimer une demande

- Savoir formuler un feed-back
- Exprimer ce que l'on souhaite
- Apprendre à négocier
- Savoir dire « non »

### CAS PRATIQUE :

Les participants s'entraînent à l'expression d'une demande.

### Expérimenter les styles de résolution des conflits

- Découvrir les différents styles et leur utilité
- Identifier son style dominant

### MISE EN SITUATION :

A partir de leurs situations réelles, les participants travaillent en jeu de rôles sur les résolutions possibles.

# INFORMATIONS GENERALES

Valables pour chacune des formations présentes dans ce catalogue



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Avant la formation :

Un diagnostic pré-formation est réalisé par téléphone pour évaluer les besoins/objectifs et prendre des informations concernant le contexte projet/entreprise/service. Un compte-rendu est remis pour prise de décision.

### Pendant la formation :

Evaluation des acquis par le formateur tout au long de la formation lors des ateliers.  
Attestation de fin de stage individuelle et rapport animateur global, les 2 avec évaluation des acquis par le formateur.



## MÉTHODES D'ANIMATION

Le formateur anime avec une alternance d'apports théoriques et d'ateliers (équilibre minimal de 60-40 %) à l'aide de pédagogies actives (intelligence collective, ludopédagogie). Formateur/consultant expérimenté.



## MOYENS MATÉRIELS ET TECHNIQUES

La salle sera équipée d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc et/ou d'un paperboard. Nous utilisons du matériel de ludopédagogie : cartes de photolangage, matériel créatif, jeux, etc.



## SUIVI POST-FORMATION

En fin de formation, le formateur transmet aux stagiaires le(s) support(s) utilisé(s) (slides PowerPoint, photos des paperboard...) et/ou un livre ressource selon le thème étudié.



## HORAIRES

Les formations sont organisées par défaut sur les horaires suivants : 9h-12h30 / 13h30-17h. Dans le cadre d'une session collective, les horaires ne peuvent pas être modifiés.



## ASSIDUITÉ

Feuille de présence signée par demi-journée par le stagiaire et le formateur.



## SATISFACTION

Questionnaire de satisfaction en fin de formation.



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

### Dans le cadre d'un financement

**employeur** : inscription possible jusqu'à la veille de la formation, sous réserve de places disponibles et de validation des objectifs, en nous contactant au 03 88 26 26 66  
ou par mail :  
[bienvenue@singular-is-future.com](mailto:bienvenue@singular-is-future.com).



## ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter directement afin d'étudier ensemble votre contexte : 03 88 26 26 66.



En cas de question(s) : contactez nos équipes au **03 88 26 26 66**  
ou par mail [bienvenue@singular-is-future.com](mailto:bienvenue@singular-is-future.com)