

PROGRAMME COMMUNICATION NON VIOLENTE & COMPÉTENCES RELATIONNELLES



Dates à définir



Réalisable en entreprise ou dans nos locaux



Participants
Min : 2 pers
Max : 12 pers



Prérequis
Aucun



Durée : 7h

LES COMPÉTENCES VISÉES

- Conduire un échange professionnel apaisé et structuré
- Gérer efficacement sa communication dans des situations délicates grâce à des outils structurants

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

- Apports théoriques
- Cas pratiques
- Retours d'expérience
- Évaluation des acquis par questionnaire en fin de formation

PUBLIC

Manager, RH, CSE

BESOINS SPÉCIFIQUES : Pour les personnes ayant besoin d'aménagements spécifiques (pédagogiques et/ou matériels), nous vous invitons à nous contacter.

OBJECTIFS

- S'approprier les principes de la Communication Non Violente (CNV) et comprendre leur impact sur les relations professionnelles.
- Développer une écoute active et une posture professionnelle ajustée
- Mobiliser son intelligence émotionnelle et son assertivité
- S'approprier des outils structurants pour gérer les situations délicates

PROGRAMME

Module 1 : l'Intelligence émotionnelle

1. Le Cerveau et les Émotions : Ce que les Neurosciences nous apprennent

- Les 3 cerveaux en interaction
- Émotions primaires vs émotions secondaires
- Comprendre le rôle des émotions dans la communication
- Identifier ses propres signaux émotionnels
- Réguler ses réactions (techniques rapides)
- Reconnaître les émotions de l'autre sans les absorber

2. S'approprier la pluralité des personnalités avec leur perception, besoin et comportement

- Le modèle de l'Immeuble de Personnalité (inspiré du Process Communication Model de Taibi Kahler)
- Les Drivers & Biais d'Ancre : Héritage de l'Enfance

PROGRAMME (suite)

Module 2 : L'intelligence relationnelle : Adapter ses méthodes de communication

1. Introduction à la Communication Non Violente (CNV)

- Origines et principes de Marshall Rosenberg
- Les 4 étapes de la CNV : Observation, Sentiment, Besoin, Demande
- Exemples concrets en contexte professionnel
Atelier : reformuler une situation tendue en mode CNV

2. L'écoute active (méthode Carl Rogers)

- Les 3 piliers : empathie, congruence, considération positive
- Techniques : reformulation, questionnement ouvert, validation émotionnelle, silence actif
- Exercices: écouter sans interrompre, reformuler sans juger, détecter les non-dits

3. L'assertivité

- Différence entre passivité, agressivité, manipulation et assertivité
- Dire NON sans culpabiliser
- Exprimer un désaccord sans conflit
- Atelier : formuler un message assertif en situation réelle

4. Le Corps Parle : Décoder les Signaux : La communication non verbale

- La règle de Mehrabian : 55 % le corps / 38 % la voix / 7 % les mots
- La communication non verbale : Les 5 familles de gestes

5. La méthode DESC

Mise en pratique : recadrage d'un comportement, gestion d'un conflit, annonce d'une décision difficile