LA COMMUNICATION NON-VIOLENTE : L'ART DE LA RELATION EN ENTREPRISE

INTELLIGENCE RELATIONNELLE

OBJECTIFS :

- Développer une compétence avancée en communication pour favoriser des relations professionnelles harmonieuses et productives
- Renforcer l'intelligence relationnelle pour favoriser la résolution de conflits, optimiser la collaboration, améliorer le feedback
- Intégrer les dernières avancées des neurosciences pour optimiser la communication
- Maitriser la posture pour participer à la création d'un environnement de travail plus positif et sain

PUBLIC VISÉ :

- Managers & Leaders
- Equipe RH
- Collaborateurs

PRÉREQUIS :

- Aucun.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Présentation interactive et pratique
- Etudes de cas réels : Analyse de situations de communication complexes et mise en pratique des principes de la CNV
- Des exercices en sous-groupes pour la pratique
- Des réflexions et des échanges
- Vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Des acquis :

- Évaluation des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation

Mesure de satisfaction des stagiaires

MODALITÉS D'ACCÈS :

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

DÉLAIS D'ACCÈS À NOS FORMATIONS :

- Réponse à vos demandes sous 72h et entrée en formation possible sous 90 jours maximum.

- Formation animée par une consultante et formatrice, experte en Ressources Humaines.

- 34 000 XPF HT par pers, déjeuners incl.
- Intra entreprise : nous consulter

PROGRAMME

7h00

Présentiel
1 jour

La Communication Non-Violente (CNV) : l'outil phare pour des relations professionnelles harmonieuses et productives.

Désamorcer des situations complexes, transmettre des messages difficiles, clarifier ses besoins et attentes dans une posture professionnelle avec l'aide de cet outil.

INTRODUCTION À LA CNV

- Comprendre l'importance de l'outil en milieu professionnel
- Les principes fondamentaux de la CNV

LES FONDEMENTS DE LA CNV

- L'écoute active et l'empathie : clés de la CNV
- L'expression authentique des besoins et des émotions
- Exercices pratiques d'empathie et reformulation

LES NEUROSCIENCES DE LA COMMUNICATION

- Comment le cerveau réagit aux conflits et à la bienveillance
- Mécanismes neurologiques liés à la CNV
- Techniques pour exploiter le potentiel cérébral dans la communication

PRATIQUE DE LA CNV EN MILIEU PROFESSIONNEL

- Exercices de communication non-violente
- Résolution de cas pratiques
  - Résolution de conflits
  - Favoriser la collaboration
  - Améliorer le feedback
- Application des concepts à des situations réelles

CONCLUSION ET INTÉGRATION

- Réflexion sur les apprentissages de la journée
- Plan d'action personnel pour mettre en pratique la CNV
- Questions finales et partage d'expériences