



FORMATION

## COMMUNICATION NON-VIOLENTE



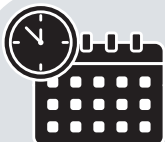
Nous sommes un Organisme de Formation et Cabinet de Conseil spécialisé dans le développement des Hommes et des Organisations

Du sur mesure, adapté à vos besoins et à une société en constante mutation

Formation des Dirigeants/RH/cadres/managers/ collaborateurs/ particuliers

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

R&S Conseil et Formation se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



Formation adaptable à votre planning



coaching à la demande

## COMMUNICATION NON VIOLENTE

Très active et impliquée, cette formation vise à mettre en pratique les concepts de la Communication Non Violente dans des situations vécues par les participants. La CNV est un outil de communication centré sur la personne et le respect mutuel avec pour objectif l'efficacité et la réussite professionnelle

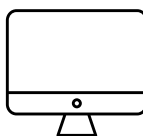


### OBJECTIFS

- Identifier les obstacles à la communication coopérative
- Clarifier ce qui se passe en soi
- S'exprimer pour augmenter ses chances d'être entendu
- Ecouter sans s'effacer, s'exprimer sans agresser
- Transformer les désaccords en opportunités de dialogue



**Tout public**



**A distance**



**Test de positionnement initial et final**

### **PARTIE 1. Reconsidérer sa façon de s'exprimer, d'écouter et d'entrer en relation**

Découvrir son propre mode relationnel

En mesurer l'impact sur ses interlocuteurs Identifier les critères d'une relation respectueuse de soi et de l'autre

Connaître les 4 phases de la démarche : Observer, Exprimer des sentiments, Identifier son besoin, Formuler une demande

### **PARTIE 2. Observer et analyser une situation sans juger**

Tester son objectivité

Décrire une situation de façon neutre

Écarter interprétation, jugement de valeur et lecture de pensée.

### **PARTIE 3. Clarifier et exprimer ce qui se passe en nous**

Découvrir la palette des émotions

Reconnaître leur manifestation

Verbaliser les émotions pour mieux les canaliser

Prendre conscience du lien entre nos besoins et nos sentiments

Découvrir chez l'autre les besoins cachés derrière les sentiments exprimés

Rechercher en soi des besoins authentiques et les formuler

S'appuyer sur les besoins fondamentaux communs

## **PARTIE 4. Présenter une demande claire, simple et réalisable**

Traduire son besoin en une formulation concrète positive

Formuler une demande recevable

Ouvrir la porte à la négociation

## **PARTIE 5. Transformer les conflits en dialogue**

Développer une écoute empathique

Dépasser les croyances limitantes

Donner et recevoir des appréciations Exprimer de la gratitude

## **Méthodes pédagogiques utilisées**

Présentation et acquisition de nombreuses techniques et méthodes pédagogiques directement transférable en situation professionnelle. Pédagogie active et participative basée sur des exercices pratiques, quizz et restitutions (débriefing). Mises en situations/ études de cas proposé par le formateur/la formatrice .Support de formation remis. Accès à notre plateforme LMS de formation, documents de formation/vidéos/quizz..

## **Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :**

En amont de la formation : Analyse du besoin en formation, synthèse du projet et des attentes stagiaires

Pendant la formation : Tests en contrôle continu : Test de positionnement initial et final/ évaluation tout au long de la formation puis test de positionnement final/ validation des attentes.

Évaluation de la formation par le stagiaire à chaud puis à froid 6 mois plus tard pour mesurer l'impact de la formation sur le développement des compétences et la pratique professionnelle.

## **Formalisation à l'issue de la formation :**

Une attestation de formation est remise au(x) stagiaire(s) en fin de formation où sont mentionnés les objectifs, la nature et la durée de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de formation. Une attestation d'assiduité concernant la partie e-learning (100% de l'activité réalisée) pourra être transmise à la demande (stagiaires/partenaires finançant la formation /employeur) Dans le cas d'une formation certifiante : Formation avec option de certification

## **Accessibilité :**

Vous êtes en situation de handicap, nous sommes là pour répondre à vos besoins et soutiendrons votre parcours d'évolution professionnelle et le développement de vos compétences en adaptant nos formations si nécessaire, qu'elles soient à distance ou en présentiel. Pour cela vous pouvez vous rapprocher du référent handicap pour étudier votre projet

## **Inscriptions:**

[S'inscrire à la formation](#)

## Points forts de la formation:

- ✓ Avantages de la formation à distance : Pas de contrainte géographique, vous gagnez du temps et vous vous formez tranquillement et confortablement chez vous ou sur votre lieu de travail
- ✓ Avantages de la transmission opérationnelle : Les méthodologies utilisées sont pensées sous forme de « boîtes à outils » /fiches process ou trames pré-établies, opérationnelles et directement transférables e situation professionnelle
- ✓ Avantages de la formation collective, en présentiel comme à distance : Des échanges riches d'enseignements et d'expériences partagées entre participants, des pairs ou des collaborateurs dans les équipes de travail

## Formatrice :



### Laurence GOUEL,

dirigeante de l'organisme de formation R&S formation, consultante et formatrice,  
15 ans d'expérience dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprises et leurs équipes

09.52.07.96.61

[contacter@s-conseil-formation.fr](mailto:contacter@s-conseil-formation.fr)

## LIGHT

### 500€

**3H30 de e-learning  
formation accessible pendant 1 mois**

## BASE

### 900€

**3H30 de e-learning  
4h00 de mentorat avec un  
professionnel expert  
Formation accessible pendant 2 mois**