



PROGRAMME DE FORMATION

LES BASES DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

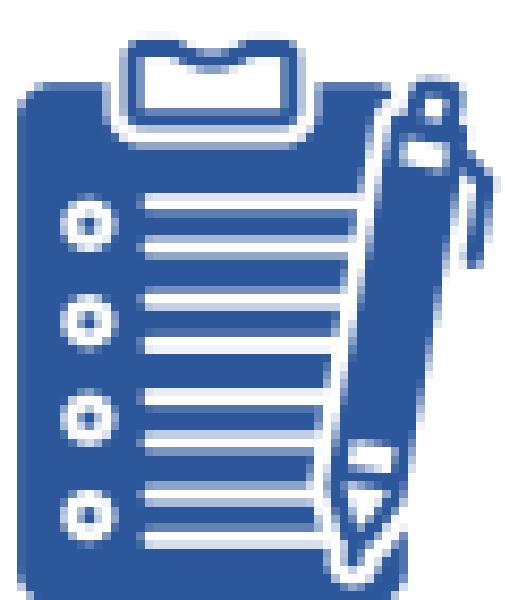
OBJECTIFS

Acquérir les bases de la Communication Non-Violente
Mettre en pratique les bases dans les relations



PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer ses relations interpersonnelles
Managers, responsables d'équipe et collaborateurs désireux de mieux gérer les conflits
Professionnels des ressources humaines, médiateurs, coachs
Toute personne intéressée par la communication bienveillante et constructive



PRE REQUIS

Aucun prérequis spécifique
Ouverture d'esprit et motivation à pratiquer une communication respectueuse et efficace



07 67 04 76 12



www.sfformations.com



MODALITES



Durée : 6 jours

Format : Présentiel / distanciel (visioconférence)

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation

Groupes de 6 à 12 participants pour favoriser les échanges



COUT PEDAGOGIQUE

Tarif individuel : entre 500€ HT (600€ TTC) / jour

Tarif intra-entreprise : à partir de 1 500 € HT (1 800€ TTC) / jour pour un groupe jusqu'à 8 personnes



OUTILS ET SUPPORTS UTILISÉS PENDANT LA FORMATION:

Supports de formation PDF / PowerPoint

Exercices pratiques et mises en situation

Jeux de rôle pour expérimenter les techniques de CNV

Vidéos explicatives

Fiches outils (écoute active, expression des besoins, reformulation)

Supports audio pour exercices d'écoute



EVALUATION

Évaluation initiale (quiz ou questions orales) pour cerner les attentes

Évaluation formative continue via les mises en pratique et échanges

Quiz final ou auto-évaluation des acquis

Attestation de formation délivrée à l'issue

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

N'hésitez pas à le préciser lors de l'inscription.



07 67 04 76 12



www.sfformations.com



Contenu

Jour 1 – 02/06/2025 : Acquérir les bases de la Communication Non-Violente

Préciser les conditions qui permettent de développer la bienveillance et celles qui l'entraîne
Identifier le cadre dans lequel s'inscrit le processus CNV : intention de la CNV, attention portée au présent, connexion à soi et à l'autre
Identifier les 4 étapes du processus CNV : observations des éléments déclencheurs, sentiments/émotions indicateurs de besoins satisfaits ou non satisfaits, demande pour évolution de la situation
Traduire les jugements en sentiments et en besoins
Différencier une observation d'un jugement ou d'une interprétation et mesurer leur impact sur la relation
Différencier les Sentiments des Pensées pour exprimer une information claire
Clarifier les Besoins fondamentaux présents dans une situation et les différencier de la manière de les satisfaire

Jour 2 – 03/06/2025 : Acquérir les bases de la Communication Non-Violente

Expérimenter les 4 façons de recevoir des paroles difficiles à entendre ou des actes difficiles à accepter
Formuler une demande claire et la différencier d'une exigence
Clarifier ce qui se passe en soi à l'aide du processus CNV
Formuler un remerciement selon les 4 étapes du processus CNV pour soutenir la reconnaissance et la coopération

Jour 3 – 04/06/2025 : Mettre en pratique les bases dans les relations

Mettre de la conscience sur des actions choisies en précisant les besoins satisfaits et non satisfaits
Pratiquer les différents types de demande : connexion, reformulation et action
Clarifier ce qui se passe en soi (auto-empathie) et s'ouvrir à différents plans d'action

Jour 4 – 05/06/2025 : Mettre en pratique les bases dans les relations

Définir ce qu'est l'écoute empathique et expérimenter la différence avec nos habitudes d'écoute
Pratiquer l'écoute empathique pour permettre une compréhension mutuelle
Créer un dialogue bienveillant en utilisant les 3 axes de la CNV afin d'arriver à une compréhension mutuelle et à coopérer : autoempathie, expression authentique et écoute empathique

Jour 5 – 06/06/2025 : Mettre en pratique les bases dans les relations

Mettre de la conscience sur ses blocages
Résoudre un blocage ou un tiraillement personnel pour s'ajuster au réel et ainsi gagner en pouvoir d'action
Clarifier les besoins derrière l'expression et l'écoute d'un NON

Jour 6 – 07/06/2025 : Mettre en pratique les bases dans les relations

Utiliser avec discernement et alternance les trois composantes du dialogue en fonction du contexte
Élaborer et prioriser des stratégies prenant en compte les besoins de chacun et en choisir une ensemble pour commencer
Mettre en œuvre les conditions de suivi des engagements respectifs



07 67 04 76 12



www.sfformations.com