



FICHE FORMATION



1 jour / 07 heures de formation



à partir de 3 stagiaires
jusqu'à 10 stagiaires

PUBLIC:

Tous les employés de l'entreprise, quels que soient leur poste ou leur niveau hiérarchique.

OBJECTIFS:

Développer les compétences des participants afin qu'ils puissent exprimer leurs besoins et demandes de manière claire et précise, améliorer la qualité de leurs interactions professionnelles, et exercer leurs droits sans nier ceux des autres.

À l'issue de cette formation, chaque participant sera en mesure d'identifier ses besoins et communiquer efficacement en intégrant les outils clés dans leur quotidien professionnel, la CNV (Communication non violente) et l'Assertivité."

PREREQUIS:

- Aucun prérequis nécessaire.

PEDAGOGIE et EVALUATION:

- **Approche active et expérientielle** : Alternance entre théorie, exercices pratiques et ateliers.

Outils numériques interactifs : quiz, vidéos pédagogiques, affiches pour l'identification des besoins, permettant de valider la compréhension et d'encourager la participation.

ANIMATEUR:

Formateur qualifié

PROGRAMME

Journée 2:

"Savez-vous comment être impactant ?

Formuler vos Besoins fait toute la différence"

Accueil et présentation des participants : Établir un climat de confiance et d'ouverture

Quiz d'évaluation : Les besoins et les demandes

Introduction à la CNV et l'Assertivité

La CNV et l'Assertivité : qu'est ce que c'est ? Pourquoi ce n'est pas de l'angélisme ?

- L'impact sur la communication.

CNV - concepts clés : Les 4 piliers

L'assertivité - Les 5 piliers

Identification des signaux d'Alerte : Être attentif aux signes émotionnels et aux dynamiques relationnelles.

- **Atelier pratique** : Exercices pour distinguer les observations des jugements.

Les participants pratiquent l'expression d'observations neutres dans des scénarios.

Identifier et Exprimer les Sentiments

- **Activité** : Exploration des sentiments liés à des situations de communication difficiles. Partage d'une situation personnelle et identification des sentiments ressentis.

Comprendre les Besoins

- **Lien** entre les sentiments et les besoins.

- **Comprendre et assimiler** : Pourquoi les besoins non satisfaits peuvent mener à des conflits. Comment améliorer la communication.

Formuler des demandes claires de façon simple et accessible.

- **Clarifier** les intentions permet d'éviter les interprétations erronées

- **Jeu de rôles** : Pratique de l'art de faire des demandes sans exigence.

- **Les Techniques** pour accroître la responsabilisation et l'autonomie

Clôture

- **Quiz**: Évaluation des connaissances acquises sur la CNV.

- **Discussion de groupe** : Retour d'expérience sur les apprentissages de la journée