Développer des relations bienveillantes avec la CNV

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Management du SI

Filière : Relations humaines

Rubrique : Developpement personnel

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Exprimer ses besoins et son ressenti sans déclencher d'hostilité
- Différencier faits et opinions
- Utiliser une méthode de communication pour la prévention et la gestion des conflits

Public visé

- Commerciaux
- Managers
- Chefs de projets
- Fonctions support

Pré-requis

Volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation pour en tirer les meilleurs bénéfices

PROGRAMME

« Les mots sont des fenêtres ou des murs »
DEFINIR LA BASE DE LA COMMUNICATION
Identifier ce qui influence notre communication
Appréhender le non verbal, le para verbal et le verbal
Exercices : quizz sur l'impact de la communication
IDENTIFIER LES 4 PHRASES DE LA DEMARCHE DE LA CNV
Définir les critères d'une relation respectueuse de soi et de l'autre
Découvrir l'OSBD : Observation, Sentiments, Besoin, Demande
Exercices : jeux de rôle sur la mise en application de l'OSBD
OBSERVER ET ANALYSER UNE SITUATUION SANS JUGER
Tester son objectivité
Décrire une situation de façon neutre
Ecarter interprétation, jugement de valeur et lecture de pensée
Exercices : différencier faits et opinions
CLARIFIER ET EXPRIMER CE QUI SE PASSE EN NOUS
Découvrir la palette des émotions
Reconnaître leur manifestation Les verbaliser pour mieux les canaliser
Exercices : verbaliser ses émotions
IDENTIFIER SES ASPIRATIONS ET MOTIVATIONS ET CELLES DES AUTRES
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
Exercices : lier une émotion et le besoin sous-jacent
PRESENTER UNE DEMANDE CLAIRE, SIMPLE ET REALISABLE
Traduire son besoin en une formulation concrète positive
Formuler une demande recevable

Code de formation : DVP317

€ Tarifs

Prix public : 1300 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 29/11/2026

Ouvrir la porte à la négociation
Exercices : formuler des questions ouvertes

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 29/11/2026