

# Développer des relations bienveillantes avec la CNV

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Développement personnel

**Code de formation :** DVP317

## 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

### € 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

## 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

Ecarte 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

Reconnaitre 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

### 📍 Lieux & Horaires

**Durée :** 14 heures

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

### 📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

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, autodiagnostic, 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'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.