

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite développer une communication empathique dans le cadre professionnel, afin d'améliorer au quotidien ses interactions avec les équipes, les clients et les partenaires.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les critères d'une communication empathique
- Clarifier ses besoins et ceux de son interlocuteur, à l'origine des tensions
- Expérimenter les 4 étapes du processus de la CNV pour en mesurer les bénéfices

DÉTAILS DE LA FORMATION



Public

Toute personne souhaitant développer une communication empathique dans le cadre professionnel



Durée

14 heures, 2 journées



Pré-requis

Aucun



Modalité au choix

- Présentiel
- Visio-formation



Accessibilité

Inclusion de différents types de handicaps. Consulter notre référent handicap



Evaluation

Diagnostic des attentes
Auto-positionnements Amont / Aval
Evaluation continue



Formation augmentée

Accès à l'Extranet Participant by EVOLUTEAM durant 3 mois après le dernier jour de formation

NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

L'expérimentation pédagogique au service de la transformation durable des compétences



Notre **pédagogie expérientielle** repose sur un principe simple : les comportements se transforment durablement grâce à l'expérience vécue en formation.

Nous mobilisons **les émotions, la prise de décision en contexte réel et l'engagement multisensoriel** en créant des solutions pédagogiques dont l'expérimentation représente au minimum 70% du temps de formation.

Chaque session alterne des temps structurants et exploratoires, afin de **favoriser l'appropriation active, stimuler la réflexion et la prise de recul, ancrer durablement les compétences, faciliter le passage à l'action opérationnelle.**

 LE PROGRAMME

PHASE D'ENGAGEMENT - A réaliser avant la session sur l'extranet participant by *EVOLU**TEAM***

Compléter les questionnaires en ligne

- J'évalue mes compétences en amont de la formation
- Je transmets mes attentes vis-à-vis de cette formation

Télécharger les supports de formation

- Je télécharge l'ensemble des supports mis à disposition pour réaliser les exercices lors de formation.



PHASE D'EXPÉRIMENTATION – S'exercer aux outils et méthodes lors de la session formative

INTRODUCTION

- Présentation des participants / Ice breaker

MODULE 1 | DECOUVRIR LE CONCEPT DE COMMUNICATION NON VIOLENTE

Comprendre la philosophie de la CNV :

- L'origine
- L'attention et l'intention

Découvrir le processus de la CNV

- Les 4 étapes du processus : OSBD – Observation – Sentiments – Besoins - Demande

MODULE 2 | IDENTIFIER LES CRITERES D'UNE RELATION RESPECTUEUSE DE SOI ET DE L'AUTRE

Identifier les freins

- Jugements – Comparaisons – Interprétations
- Cadre de référence
- Communication verbale – non verbale

Repérer les mécanismes de défenses dans les situations de tensions

- L'attaque - La fuite - Le repli sur soi
- Développer l'assertivité

Mettre en place les conditions pour pratiquer la CNV

- Ecoute de soi et authenticité
- Ecoute de l'autre et empathie

Atelier et mise en situation pour repérer les facteurs qui coupent la communication et identifier les besoins non satisfaits

Autodiagnostic Assertivité

MODULE 3 | PRATIQUER LA CNV POUR AMELIORER LES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES

Observer sans évaluer

- Distinguer observation et évaluation

Identifier et exprimer ses sentiments

- Développer un vocabulaire des sentiments

Clarifier ses besoins

- Les besoins fondamentaux
- Les besoins à l'origine des sentiments

Formuler une demande

- Distinguer une demande d'une exigence
- Définir l'objectif derrière la demande
- Formuler sous forme d'une action/comportement concret, observable, réalisable, formulée positivement, précisée dans le temps, négociable

Adopter un langage positif

Mises en situation et expérimentation du processus

CONCLUSION

Clôture de la session

- Evaluer ses compétences en aval de la formation : j'évalue ma capacité à transformer mes compétences grâce aux outils, techniques et méthodes vues en formation
- Se challenger au moyen d'objectifs à réaliser sous 3 mois
- Questionnaire de satisfaction à chaud



PHASE D'ACQUISITION – Ancrer les outils et méthodes de retour en milieu professionnel

Accéder aux **ressources complémentaires à télécharger** depuis l'Extranet Participant by **EVOLUTEAM** pour approfondir les thématiques vues en formation

Corréler la mise en pratique des actions individuelles avec les objectifs pédagogiques : questionnaire sur l'évaluation des compétences à froid, 2 mois après la dernière journée de formation.



Cette formation vous intéresse ?

Contactez- nous : info@evoluteam.fr | 01 47 39 02 02

Consulter sur notre site,
notre catalogue de formations



PRIX PUBLIC

Inter : 875 € HT par participant

Intra : 3 600 € HT par session* (4 à 10 participants)

**des frais de déplacement complémentaires peuvent être engagés selon la localisation*

FINANCEMENT OPCO

Financement possible via votre OPCO.

Contactez nos conseillères formations :

par téléphone : 01 47 39 02 02

par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION SUR-MESURE

Vous avez un projet sur-mesure, vous souhaitez intégrer votre contexte et vos enjeux spécifiques à la formation, contactez notre Directrice du Développement : laure.casta@evoluteam.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS (à titre indicatif)

Inter : L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

Intra : Après validation de votre projet avec nos conseillères formations, capacité de mise en œuvre sous 15 jours.

ACCESSIBILITÉ

Inclusion de différents types de handicap. Vous êtes en situation de handicap, intéressé.e par le programme ? Contactez notre Référent Handicap pour préciser votre besoin : referent.handicap@evoluteam.fr

ASSISTANCE TECHNIQUE À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme digitale, notre équipe pédagogique répondra à vos questions de 9h30 à 17h30 au 01 47 39 02 02 ou sur l'adresse mail suivante : contact.digitalcamp@evoluteam.fr

**Engagés pour un monde plus éclairé, nous
concevons des solutions pédagogiques centrées
sur le développement des potentiels humains,
avec pour ambition de créer de la valeur durable.**

– Notre raison d'être en qualité de société à mission –