

Pour gagner en efficacité
et en souplesse relationnelle



Les points forts de la formation

L'approche de la communication à travers des outils simples et efficaces en Analyse Transactionnelle, PNL & Communication Non Violente. Les nombreux exemples et mises en situation permettent de repartir avec des techniques simples à mettre en place de suite.



Les intervenants

Experts en communication interpersonnelle et coachs professionnels certifiés. Ils interviennent sur les domaines de l'agilité relationnelle, du management, travail collaboratif, intelligence émotionnelle, gestion du stress et QVT

Les méthodes pédagogiques



- Résolument actif, le stage s'articule autour d'activités ludo-pédagogiques, réflexion en sous groupe et mises en situation
- Il invite chaque participant à une véritable implication et mobilisation individuelle, à partir d'objectifs de progrès définis par chacun
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.



Pré requis: Aucun



Modalités d'évaluation et de validation

Évaluation des acquis, qcm, mises en situation & attestation de fin de formation



Durée: 2 jours en présentiel (14h)

Effectif: 8 à 10 personnes maxi par session



À qui s'adresse le stage:

Toute personne en entreprise qui souhaite développer ses qualités de communication relationnelle pour renforcer son efficacité



Tarif:

Inter Entreprises 900€ HT - inclue la prestation pauses café & salle

Intra Entreprise 2800€ HT - 10 personnes maxi

Modalités d'accès:

Les salles utilisées permettent l'accès aux personnes à mobilité réduite. Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer des relations professionnelles harmonieuses et efficaces
- Améliorer l'efficacité de son relationnel
- Renforcer son impact personnel

COMPÉTENCES VISÉES

- Adapter ses comportements aux situations complexes
- Repérer les situations bloquantes
- Utiliser les techniques de la CNV

PROGRAMME

Définir la Communication Non violente ou CNV

- Identifier les bénéfices de ce type de communication
- Repérer nos croyances limitantes
- Utiliser la technique de la CNV

Développer la posture relationnelle adaptée

- Les bons réflexes, les attitudes à éviter
- Renforcer empathie et assertivité
- S'entraîner à l'écoute active
- S'appuyer sur les techniques de la psychologie positive

Utiliser les 4 étapes de la CNV

- L'observation : les faits, rien que les faits!
- Les sentiments : comment exprimer son ressenti
- Le besoin au centre du processus
- La demande : clé de la résolution

