

# PROGRAMME DE FORMATION

## FAVORISER UNE COMMUNICATION PERFORMANTE GRÂCE À LA C.N.V\* DE M. ROSENBERG

### **PUBLIC CONCERNÉ :**

Managers, cadres, responsables d'équipe, collaborateurs souhaitant améliorer leur communication interpersonnelle

### **PRÉREQUIS :**

Aucun

### **DURÉE EN PRÉSENTIEL :**

2 jours soit 14h00

### **DATES :** A définir

### **HORAIRES :**

9h00-12h30 / 13h30-17h00

### **COÛT DE LA FORMATION :**

Sur devis

Cette formation est éligible au financement par les OPCO

### **DÉLAI D'ACCES :**

Inscription minimum 1 mois avant le début de la formation

### **EFFECTIF GROUPE :**

De 06 à 10 stagiaires

### **LIEU :**

21-23 rue de Courcelles  
51100 REIMS

Stationnement payant



### **LIEU - ACCESSIBILITE :** Ascenseur

Si besoin d'adapter notre formation, merci de prendre contact avec nous en amont

[ecole.des.pme@cpme51.fr](mailto:ecole.des.pme@cpme51.fr)

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- Adopter une posture managériale collaborative
- Valoriser la coopération entre les personnes
- Être authentique dans l'échange et respecter les besoins des autres
- Transformer les désaccords en opportunités de dialogue

### **PROFIL INTERVENANT :**

Formateur(trice) expérimenté(e) en Communication Non Violente\* (CNV), formé(e) selon l'approche de Marshall Rosenberg. Capacité à animer des groupes et à créer un espace de sécurité émotionnelle pour la pratique.

### **CONTENU DE LA FORMATION :**

#### **Jour 1 : Comprendre et intégrer la Communication Non Violente**

##### **Matin : Les fondamentaux de la CNV**

- Introduction à la Communication Non Violente selon M. Rosenberg
- Les principes clés : observation, sentiments, besoins, demande
- L'impact de la communication sur les relations professionnelles
- Diagnostic des modes de communication actuels des participants

##### **Après-midi : Identifier et exprimer ses besoins**

- Différencier observations et jugements
- Reconnaître et exprimer ses émotions sans agressivité
- Clarifier ses besoins et formuler des demandes constructives
- Introduction à l'écoute empathique

#### **Jour 2 : Appliquer la CNV en milieu professionnel**

##### **Matin : Favoriser la coopération et désamorcer les conflits**

- Identifier les mécanismes des conflits et des malentendus
- Distinguer les différents types d'oppositions et de résistances
- Transformer les critiques en dialogue constructif
- Gérer les émotions dans les situations tendues

# PROGRAMME DE FORMATION

## Après-midi : Intégrer la CNV dans sa posture managériale

- Créer un climat de confiance et d'ouverture
- Développer une posture d'écoute active et empathique
- Mener des feedbacks bienveillants et constructifs
- Mettre en place une dynamique de travail collaboratif

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

**Exercice pratique** : Autodiagnostic des habitudes de communication et échanges sur les expériences personnelles

**Atelier pratique** : Jeux de rôle et mises en situation pour apprendre à formuler des demandes claires et bienveillantes

**Cas pratiques** : Analyse et résolution de cas concrets tirés de l'expérience des participants

**Mise en situation finale** : Simulation de réunions ou entretiens en appliquant la CNV

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI :

- Questionnaire de positionnement avant formation.
- Feuilles de présence.
- Mises en situation évaluées par le formateur
- Validation des acquis via exercices pratiques
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour appliquer la CNV dans le quotidien professionnel
- Evaluation à chaud de la formation.
- Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation.
- Envoi d'un questionnaire d'auto-évaluation à froid au stagiaire pour évaluer le transfert des acquis formation, 3 semaines après la formation.