

Gérer les conflits par la Communication Non Violente

Objectifs de la formation

- A la fin de la formation, le stagiaire est capable de :
- Différencier conflit, problème et crise
 - Savoir analyser la situation et trouver des solutions/ compromis au conflit,
 - Connaître les principes de la CNV
 - Utiliser les principes de la CNV pour mieux communiquer et gérer les conflits.

PROGRAMME

Introduction : le concept de COMMUNICATION NON VIOLENTE
Origine, principes et objectifs

1. Mieux se connaître pour mieux appréhender la COMMUNICATION NON VIOLENTE

La carte n'est pas le territoire : les croyances
Focus sur les valeurs et les besoins :
Connaître ses valeurs fondamentales et les satisfaire
Identifier et nourrir ses besoins
Les positions de vie en analyse transactionnelle
La notion de drivers

2. Différences entre conflit, risque et crise

Conflits et problèmes
Risques et enjeux
Gérer les crises et les risques
Gérer l'agressivité

3. La CNV en pratique et dans le travail

Le rapport à soi
Le rapport à l'autre
L'intelligence émotionnelle
Les étapes de la COMMUNICATION NON VIOLENTE

4. Gérer les conflits de manière efficace et positive

Mieux gérer la colère
Le pouvoir : de la punition à la protection
Le rapport à la culpabilité et à la responsabilité

CONTEXTE

L'actualité et notamment le contexte de crise sanitaire, accentuent la complexité de la communication interpersonnelle en entreprise et, tout particulièrement, en situation de management. Mieux communiquer, prévenir et gérer les conflits constituent ainsi des enjeux au quotidien au sein des équipes d'une entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ

- Les managers et équipes dirigeantes
- Toute personne confrontée à une communication complexe au sein d'une équipe, avec des interlocuteurs externes

AUCUN PRÉREQUIS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation réalisée en présentiel lorsque les règles sanitaires le permettent ou en visio-conférence pour des groupes de moins de 6 personnes.

Partages d'expériences, ateliers de mise en pratique et mise en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation en fin de formation et exercices pratiques

CALENDRIER ET INSCRIPTION

Envoyer une demande par mail à contact@gallileo-coaching.com, une date sera ensuite déterminée.

INFORMATIONS PRATIQUES

INFORMATIONS PRATIQUES

- 2 jours, soit 14h
- 12 personnes maxi (inter ou intra entreprise)
- Lieu Bordeaux (adresse à confirmer)
- Horaires : 9h – 17h30 pause déjeuner incluse

TARIF

1200 euros HT / personne
Tarif sur devis pour tout groupe supérieur à 4 stagiaires

Formation accessible aux personnes en situation de handicap