



## LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

### Communiquer de manière bienveillante pour des rapports plus respectueux et plus efficaces

Dans un contexte de tensions croissantes avec une dégradation des relations de travail entre les salariés et les directions et entre les salariés eux-mêmes, la communication est devenue difficile au sein des structures. Aujourd'hui, exceller dans un domaine technique ne suffit plus. À compétences égales, ce qui fait la différence dans une structure, c'est la capacité à bien communiquer dans toutes les situations : avec ses pairs, sa hiérarchie, au sein d'un groupe interdisciplinaire, avec ses usagers, face à un comité de direction... La communication non violente est une réponse idéale au rétablissement de rapports plus respectueux et efficaces entre les individus.

#### Public cible :

Tout·e professionnel·le du secteur social, éducatif et médicosocial.

#### Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

#### Objectifs :

- Cerner le concept de communication non violente
- Transmettre un message clair et efficace
- Utiliser une communication compréhensible par tous dans le travail en équipe
- Adapter son langage en fonction des canaux de communication
- Prévenir les tensions et les désamorcer

## Programme de la formation :

### 1<sup>ère</sup> journée

#### **Reconsidérer sa façon de s'exprimer, d'écouter et d'entrer en relation**

- Les préjugés / les jugements / les interprétations
- Découvrir son propre mode relationnel
- Une relation respectueuse de soi et de l'autre grâce à l'assertivité
- Connaître les 4 phases de la démarche CNV, leurs effets sur la qualité des échanges

#### **Atténuer l'impact émotionnel d'une situation délicate**

- L'influence des émotions (négatives) sur notre capacité d'appréciation
- Découvrir la palette des émotions
- Les manifestations incontrôlables des émotions qui nous trahissent
- Les moyens de gérer son émotion : l'accepter et la verbaliser pour la neutraliser

### 2<sup>ème</sup> journée

#### **Reconnaître ses propres besoins sans les projeter sur l'autre**

- La prise de conscience de son besoin
- Rechercher chez soi les besoins authentiques pour les formuler

#### **Présenter une demande qui soit acceptable pour l'autre**

- Les 2 types de demandes : la demande d'action / la demande de liens
- Les caractéristiques d'une demande acceptable et compatible avec mes besoins
- La trame pour formuler une demande concrète, réaliste, positive et réalisable
- Ouvrir la porte à la négociation

### 3<sup>ème</sup> journée

#### **Prendre en compte la réaction de son interlocuteur**

- La reconnaissance de l'émotion et du besoin de l'autre
- Les 2 composantes majeures de l'écoute
- Développer une écoute empathique

#### **Transformer les conflits en dialogue**

- Exprimer de la gratitude par des signes de reconnaissance
- Savoir donner et recevoir des appréciations

### Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Analyse de pratique à partir des situations vécues au travail.
- Réflexion interactive permanente en groupe.
- Mises en situation.

### Modalités d'évaluation des acquis d'apprentissage :

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation au travers d'exercices d'application et d'études de cas.
- Mises en situation

### Durée de la formation :

3 Jours - 21 heures.

### Dates :

29,30 ET 31 octobre 2025

### Tarif :

**810 € NET / stagiaire**

### Formateur :

**Stéphane MILIOTO**, Psychopraticien.

### Les + de cette formation :

- Cette formation est recommandée pour débloquer les problématiques des situations difficiles ainsi que les relations conflictuelles, grâce à une communication adaptée.
- L'animateur reste à l'écoute des stagiaires après la formation, pour les difficultés éventuelles de mise en pratique des notions apprises.