

C05 02. Introduction au processus de communication non-violente (CNV)

S'initier à la communication non-violente de Marshall Rosenberg pour mieux communiquer

Objectifs de cette action de formation

- Définir les bases de la communication non-violente telle que présentée dans le livre de Marshall Rosenberg
- Cerner le processus de la CNV : observation, sentiment, besoin, demande
- S'entraîner à voir et à exprimer

Durée :	1 journée soit 7 heures
Niveau :	Initiation
Nombre de participants :	Groupe de 4 à 7 participants
Coût Net (*TVA non applicable) :	Sessions inter-entreprises : 520€* par participant Sessions intra-entreprise/sur-mesure : sur-devis

Public visé

Tout public, professionnel ou non.



CONTACT : +33 6 33 94 24 84
contact@themainformations.com

Dates, horaires, lieu

- **Prochaines sessions inter-entreprises :** 14 mars 2024 | 7 juin 2024 de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Format distanciel
- **Sessions intra-entreprise :** Sur demande – possibilité sur-mesure
Format au choix : distanciel ou présentiel

Prérequis

- **Connaissances requises :** Cette formation ne nécessite aucun prérequis
- **Matériel requis :** Pour les sessions se déroulant en distanciel, les participants doivent **se connecter individuellement** sur un **ordinateur muni d'un micro et d'une caméra**

Compétences visées

- Acquérir des fondamentaux permettant d'améliorer notre communication
- Savoir repérer les habitudes de langage qui entravent la relation
- Améliorer ses relations professionnelles et/ou personnelles
- Gagner en clarté dans sa façon de s'exprimer

LES COMPÉTENCES VISÉES PAR CETTE ACTION DE FORMATION FONT L'OBJET D'UNE ÉVALUATION

Parcours pédagogique

- Recueil préalable des attentes du participant/analyse du besoin
- Il est remis aux participants, en amont de chaque session : le plan de formation, le support théorique visualisé lors de la session, les formulaires et autres sources documentaires préconisés par le formateur
- Exposé théorique, illustration par l'exemple, la mise en pratique des notions développées, des jeux de rôle
- Évaluation des acquis tout au long de l'action de formation permettant à chaque participant d'évaluer sa progression et de mobiliser ses ressources

Modalités de suivi et appréciation des résultats

- Test de positionnement en entrée et en sortie de formation permettant d'apprécier les acquis des apprenants
- Feuille de présence émargée par les participants par demi-journée et donnant lieu à délivrance d'une attestation de suivi de formation
- Établissement d'un bilan pédagogique formateur et d'une fiche de suivi individuel donnant lieu à un bilan qualitatif et quantitatif, et le cas échéant, à des préconisations
- Questionnaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et de l'intervenant

Programme de la formation

Introduction : Contextualisation de l'activité d'expertise immobilière

Test de positionnement

1. Les bases de la communication non-violente

- Panel des émotions
- Les besoins fondamentaux

Activité de réflexion / Quiz d'auto-évaluation

2. Le processus de communication non-violente

- L'observation
- L'expression des sentiments
- L'expression des besoins
- La formulation d'une demande

Mise en pratique

3. Atelier pratique

- Jeux de rôle

Test final

Clôture de session

Intervenant(s)

Caroline THEUIL

Caroline est juriste en droit immobilier, expert en évaluation immobilière et médiatrice judiciaire et conventionnelle. Au-delà de son côté très « juridique », elle s'est notamment spécialisée en intelligence émotionnelle et est praticienne en communication non-violente.

Bien qu'elle forme des professionnels de l'immobilier issus de tous horizons depuis 2016, elle se caractérise avant tout comme une professionnelle de terrain.

Pour en savoir plus : www.carolinetheuil.fr