Communication non violente

Communication professionnelle et relations apaisées.

Programme de formation - version 3.0 - mise à jour du 02/10/2026

Informations pratiques

Public visé	Toute personne souhaitant développer une communication plus claire, constructive et coopérative dans son environnement professionnel.
Prérequis	Aucune connaissance particulière.
Durée	21 heures - 3 jours
Modalités	Présentiel ou classe virtuelle interactive.
Modalités d'accès	Demande de devis via le site, par courriel ou par téléphone, analyse du besoin, validation du devis puis signature de la convention de formation. En cas de financement avec subrogation, l'inscription est confirmée après accord de prise en charge de l'OPCO.
Délai d'accès	8 jours après la signature de la convention de formation professionnelle ou 15 jours après accord de prise en charge par l'OPCO en cas de demande de subrogation.
Tarif	Sur devis. Le devis précise le coût en fonction de la durée, du nombre de participants, du lieu, des modalités et des éventuels frais associés.
Accessibilité	Les besoins liés à une situation de handicap ou à un besoin particulier sont recueillis avant la session. MAJY Insertion étudie les adaptations possibles (rythme, supports, accessibilité des locaux, modalités pédagogiques) et mobilise, si nécessaire, les ressources ou partenaires compétents.
Contact	contact@majy-insertion.com - 06 09 74 62 40

Finalité de la formation

Communication professionnelle et relations apaisées.

Objectifs opérationnels

- Identifier les obstacles à la communication coopérative.
- Clarifier observations, émotions et besoins.
- Formuler une demande augmentant les chances d'être entendu.
- Écouter avec empathie sans s'effacer.
- Transformer désaccords et critiques en dialogue.

Contenu de la formation

1. Leviers de la CNV

- Jugements, étiquettes, comparaisons et interprétations.
- Intention et qualité de présence.
- Processus en 4 étapes : observation, sentiment, besoin, demande.

2. Émotions et besoins

- Accueillir ses émotions.
- Distinguer besoin et stratégie.
- Transformer reproches en informations sur les besoins.

3. Écoute empathique

- Écoute, reformulation et clarification.
- Auto-empathie et empathie.
- Recevoir une critique sans contre-attaque.

4. Coopérer et se faire entendre

- Formuler une demande concrète et négociable.
- Préparer un échange difficile.
- Jeux de rôle issus de situations professionnelles.

Méthodes pédagogiques

Approche participative, exercices guidés, mises en situation, jeux de rôle et entraînement en binômes.

Moyens pédagogiques et techniques

Support, fiches processus CNV, cas pratiques, paperboard ou outils collaboratifs.

Positionnement en amont

Questionnaire ou échange de positionnement en amont permettant d'identifier l'expérience, les attentes, le niveau initial et les éventuels besoins d'adaptation.

Évaluation des acquis

Test de positionnement amont/aval, QCM et observation des mises en situation.

Suivi et preuve de réalisation

Attestation de fin de formation et/ou certificat de réalisation mentionnant l'intitulé, les dates et la durée réalisée.

Programme de référence. Avant chaque contractualisation, MAJY Insertion analyse le besoin du commanditaire. Le programme remis avec le devis ou la convention reprend les objectifs, contenus, durée et modalités applicables à la session concernée.