

# EXECUTIVE EDUCATION

## La Communication Non Violente, outil pour une meilleure coopération

MANAGEMENT

### Objectifs

- Repérer et maîtriser les obstacles à la fluidité de la communication pour gagner en temps et en efficacité
- Apprendre à s'exprimer sans agresser et à écouter sans s'effacer
- Gérer le conflit et transformer les situations de désaccord en dialogues constructifs

### Programme

#### Jour 1

##### Découvrir les principes de base

- Comprendre et repérer les modes de pensées et d'expression qui font obstacles à la communication
- Reconnaître la place centrale de l'intention et de l'attention dans la communication

##### Parler pour être entendu : vers une communication efficace et responsable

- Transformer nos jugements
- S'affirmer avec bienveillance et authenticité
- Apprendre à faire des demandes concrètes et réalisables

#### Jour 2

##### Savoir écouter : le pouvoir de l'empathie

- Reconnaître les différentes attitudes et les pièges
- Définir et expérimenter l'empathie
- Trouver la bonne distance avec son interlocuteur

##### Savoir dire ce qui va bien : la puissance de l'appréciation sincère

- Développer des attitudes qui nourrissent le lien, la confiance et la motivation
- Différencier l'appréciation de l'approbation

#### Jour 3

##### Savoir s'écouter pour mieux jouer son rôle

- Prendre en compte nos états intérieurs pour améliorer la relation
- Transformer ses réactions tendues en postures constructives

##### Recevoir les critiques : un art martial de la relation

- Comprendre nos mécanismes et réactions habituelles
- Développer des attitudes efficaces pour désamorcer les tensions

### Méthodes pédagogiques

- Etudes de cas
- Jeux de rôles
- Exercices

### Public

- Manager, Cadre, Expert, Chef de projet, Animateur de réseaux souhaitant développer des compétences en communication interpersonnelle

### Pré-requis

- Aucun



**Alexis PRONIEWSKI**, Formateur certifié en Communication Non Violente. Riche d'une expérience dans différents milieux (entreprises, milieux sociaux-éducatifs, sportifs...), il est passionné par la relation et ce qu'elle peut transformer dans nos modes de fonctionnement individuels et collectifs.

## INFORMATIONS PRATIQUES

### A Paris :

19, 20 et 21 septembre 2012  
Code MA01-1P  
3, 4 et 5 avril 2013  
Code MA01-2P  
20, 21 et 22 novembre 2013  
Code MA01-3P

### A Lille :

10, 11 et 12 octobre 2012  
Code MA01-1L  
27, 28 et 29 mai 2013  
Code MA01-2L  
9, 10 et 11 octobre 2013  
Code MA01-3L

### Durée

3 jours (21h)

### Tarif

1 500€ HT (déjeuners inclus)

Pour vous inscrire à cette formation, rendez-vous sur [www.ieseg.fr/executive-education](http://www.ieseg.fr/executive-education)

Ce programme peut être adapté à votre entreprise.

Contact : Céline Lévy, [c.levy@ieseg.fr](mailto:c.levy@ieseg.fr)

## CONTACT

[executive@ieseg.fr](mailto:executive@ieseg.fr)

Lille Tél : 03.20.29.62.27  
3 rue de la Digue – F-59000 Lille

Paris Tél : 01.55.91.98.02  
Socle de la Grande Arche – 1 Parvis de La Défense  
F-92044 Paris – La Défense cedex

Découvrez l'ensemble  
de notre offre sur :  
[www.ieseg.fr/executive-education](http://www.ieseg.fr/executive-education)