

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Discerner la part liée à l'émotif et aux éléments rationnels dans un conflit,
- Maîtriser ses propres réactions dans une situation de conflit,
- Aller vers une stratégie positive de résolution de conflit

MODALITÉS DU PARCOURS

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures

Tarif de la formation : 40€/ heure soit 280€/jour
Soit pour 2 jours 560€HT soit 672€ TTC

Type de contrat : Convention de formation continue

Rythme : en **inter** consulter le planning en ligne

En **intra** à définir avec l'entreprise

MÉTHODES ET ÉVALUATIONS PÉDAGOGIQUES

- La formation est animée par des professionnels du secteur qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :
- Cours magistraux en présentiels
- Etudes de cas, interactions et mises en situation sous forme de jeux de rôle
- Travail collaboratif entre les participants, échanges d'expériences
- Recueil des attentes des stagiaires et de leurs motivations (tour de table, jeux pédagogique),
- Support Powerpoint,
- Outils pédagogiques

CONTENU DE LA FORMATION

Phase 1 : Repérer et mettre à jour un conflit

- Comprendre les sources de conflits,
- Repérer les signes avant-coureurs,
- Intégrer les risques psychosociaux.

Phase 2 : Canaliser ses comportements dans un conflit

- Analyser et décomposer la situation,
- Prendre en compte les émotions et les croyances,
- Retrouver une ressource positive

Phase 3 : Appréhender la stratégie de son ou ses interlocuteurs

- Favoriser l'expression,
- Saisir le cadre de référence de l'autre,

- Observer le non-verbal,
- Pointer les motivations, les intérêts et les bénéfices cachés,
- Identifier les jeux psychologiques sous-jacents.

Phase 4 : Guider son interlocuteur dans une disposition de résolution positive

- Recadrer en positif,
- Pratiquer l'humour,
- Changer de vision, redimensionner,
- Repositionner en "gagnant/gagnant".

Phase 5 : Pratiquer la médiation et mettre à plat le différend

- Tester la "bonne foi" de l'interlocuteur,
- Imaginer, proposer des solutions négociées,
- Souligner l'accord,
- Faire prendre des engagements

Phase 6 : Consolider l'avenir et anticiper

- Réparer, renforcer la qualité de la relation,
- Anticiper les éventuels prochains différends

CARACTÉRISTIQUES REQUISES

Public : Toute personne souhaitant faire face aux conflits et maintenir de bonne relation professionnelle avec ses collaborateurs. Salariés CDD et CDI, contrat de professionnalisation. Tout âge, mixité de publics.

Prérequis :

- Savoir lire et écrire,
- Compléter l'évaluation prédictive de la formation,
- Avoir complété le formulaire HERRMANN

ACCESSIBILITÉ

- Gare à moins de 10 minutes à pied
- Stationnement gratuit dans la rue Aristide Briand
- Bus de l'agglomération Chauny-Tergnier-La Fère TACT : <https://www.bus-tact.fr/>
- Localisation en centre-ville donc possibilité de se restaurer en extérieur

HANDICAP



Le Centre de Formation continue Co Développement RH s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées grâce à ses deux référentes handicap, LEDUCE Laurine et GOYARD Sophie, que vous pouvez contacter au 03 23 52 82 77

Pour plus de renseignements, contactez-nous : contact@codeveloppement-rh.com ou 03 23 52 82 77