



INFORMATIONS ET TARIFS

Ref :	24288
Type :	sur site (intra)
Public :	Tout public
Formateur :	Comédien pro, coach certifié
Durée :	2 jours (14 heures)
Groupe :	12 personnes
Tarifs :	Sur site : 3 000 € net* par groupe
Modalités :	Evaluation des attentes du niveau en début de session Evaluation des acquis Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation Attestation de formation
Accessibilité :	Besoins spécifiques ou compensation handicap, nous contacter

* Exonération de TVA sur la formation.
Tarif net hors frais de déplacement du formateur.



GESTION DES CONFLITS

COMPRENDRE ET PRÉVENIR LES SITUATIONS A RISQUE

COMPETENCES VISEES ET OBJECTIFS

- Développer ses capacités à résoudre un conflit et désamorcer des tensions
- Apprendre à prévenir les situations à risque
- Dépasser les difficultés rencontrées et les émotions ressenties.

PROGRAMME

NATURE ET DYNAMIQUE DES CONFLITS

- Les 3 types de conflits
- Les conditions accélératrices de conflits
- Les deux variables modératrices de conflits

LES MÉCANISMES DU CONFLIT ET DE L'AGRESSIVITÉ

- Construire et entretenir un contexte d'équipe favorable à la résolution du conflit
- Amener un groupe à développer sa capacité d'autorégulation et de résolution de conflit

GERER UN CONFLIT

- Identifier et gérer ses émotions pour disposer de tous ses moyens d'action
- Lâcher sa position et activer une écoute absolue pour identifier les émotions, besoins et motivations sous-jacentes de l'autre partie
- Adapter sa posture pour désamorcer les tensions et relancer une dynamique constructive d'échange
- Dans un conflit avec un groupe, décrypter la structure interne, pour identifier les interlocuteurs avec lesquels échanger.
- Intervenir dans un conflit et en assurer la médiation

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Exercices permettant de faire tomber les freins psychologiques
- Apports théoriques et contextuels, retours d'expérience
- Mise en pratique, jeux de rôles, analyse et apports ciblés.

SORTIR D'UN CONFLIT ET GERER L'APRES

- Elaborer des arguments affutés et savoir les avancer au moment où ils peuvent être reçus.
- Elaborer une stratégie de sortie de conflit, honorable pour les deux partis
- Coopérer avec l'autre parti pour s'accorder sur une stratégie d'action commune à l'avenir