

Manager les conflits

Faire face aux conflits de toutes sortes qui peuvent survenir dans son équipe, c'est comprendre leur nature et agir pour que les tensions deviennent productives.

OBJECTIFS

- Reconnaître les mécanismes d'émergence des conflits
- Analyser les situations de tension et leurs causes
- Mettre en place les méthodes concrètes et les outils permettant de sortir du conflit de façon positive

PROGRAMME

Comprendre le sens et la fonction des conflits

- Le passage de la tension au conflit : la nature et l'escalade du conflit
- Les mécanismes et les ressorts psychologiques du conflit
- Les enjeux : différents niveaux de lecture (entreprise, équipe, individuel)
- Les sources et types de conflits (intérieurs, interpersonnels, de groupe)

Analyser les situations conflictuelles et identifier les mécanismes du conflit

- Distinguer "problème" et conflit
- Questionner le problème : un outil de localisation
- Repérer les principaux facteurs de tension au sein d'une équipe
- Les problèmes organisationnels
- La dimension "psychosociale" du conflit
- Les phénomènes de compétition et de coopération

Choisir son positionnement et élaborer un scénario de résolution du conflit

- Définir les 5 approches des conflits
- Elaborer un scénario :
 - > Intervenir, ou pas ?
 - > A quel niveau ?
 - > Avantages et risques de ces stratégies ?
- Les logiques des acteurs : notions d'analyse stratégique
- Le conflit, occasion du changement
- Les points de vigilance managériaux pour prévenir les conflits

Sortir du conflit de manière constructive : négociation et médiation

- Trouver un terrain d'entente : un état d'esprit
- Les principes de la négociation constructive
- Les caractéristiques de la médiation
- S'affirmer en maintenant une relation positive
- Distinguer faits, opinions, ressentis
- L'affirmation de soi et les 4 attitudes face aux tensions
- Les positions de vie

 **2 jours**

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MA17

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Entraînement à partir de situations concrètes
- Méthodes créatives et d'exploration pour animer les échanges
- Travaux personnalisés avec un apport critique constructif du groupe et du formateur

POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Cadres opérationnels et fonctionnels

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 22-23 avr. 2024
- 21-22 mai 2024
- 24-25 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 28-29 oct. 2024
- 25-26 nov. 2024
- 9-10 déc. 2024

- Maîtriser le DESC, outil pour désamorcer les conflits
- L'écoute pour gagner en flexibilité et s'adapter à son interlocuteur

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.