

## 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 €<sup>HT</sup>**

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. 2025
- 21-22 mai 2025
- 24-25 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 28-29 oct. 2025
- 25-26 nov. 2025
- 9-10 déc. 2025

- 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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*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.*

## 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)