

Révolutionner la compréhension des conflits pour mieux les appréhender

### / PLAN DE LA FORMATION

#### La dynamique coopération-dissensions

Le conflit n'est pas LE problème à résoudre - Le mélange dissensions-coopération - Le silence et la fausse impression de tranquillité - Diversité, libre-arbitre et principe politique

#### Qu'est-ce qu'un conflit ? L'erreur traditionnelle

La confusion conflit et dégénérescence - La confusion conflit et comportements - Le conflit humain : l'art d'en découdre sans chercher de solution - Les 4 modes de résolution usuels des conflits

#### Ne jamais se tromper de diagnostic : peut-on négocier ?

L'intensité du conflit et la construction de la personne - L'erreur : vouloir négocier avec ceux qui n'en ont pas l'intention - Les questions à se poser avant la rupture

#### Le piège de l'affect

Étincelle, carburant, principe comburant du conflit - Le tout affect c'est le zéro solution - Comprendre les méfaits de l'ego - Refroidir les conflits - Avoir des stratégies plus claires

#### Négocier comme on respire

Ne pas déclencher de conflit - Annoncer son intention de parvenir à une solution - Montrer que l'on écoute et que l'on comprend - Les 12 principes de la négociation réussie - Faire le premier pas, pas à n'importe quelle condition

#### Conflit et management

Le mandat et le « sur-conflit » dans le conflit - La délégation comme forme de mandat - La place du non-dit dans le conflit - L'utilité du non-dit dans la résolution de problèmes - L'apport du conflit pour le changement - Conflit, convivialité, courtoisie et mascarade - Le piège du bilatéral

#### Prévention de la dégénérescence des conflits

Former résolution son entourage à la gestion des conflits - Les principes d'organisation moins conflictuels - Communiquer beaucoup mieux - Surveiller intensément les malentendus

#### De l'individu au collectif

Politique : rapports de force et d'influence - Développer son sens politique - La solution raisonnable du contrat - Prendre conscience des contrats non ou mal passés - Les solutions audacieuses de « New Deal » - Les limites de l'emprise de structures

#### Prendre conscience de l'hyper-normalisation

Les normes au fondement du conflit et du pouvoir - La prolifération des normes - L'attaque sans précédent de la confiance et de l'intelligence

#### En route vers la cohésion

L'état de cohésion s'observe - La surintensité conflictuelle - Cohésion et performance - Obtenir la cohésion : convivialité et fermeté

### / PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis

### / PUBLIC CONCERNÉ

- Dans l'absolu, toute personne qui souhaite acquérir l'une des compétences les plus fondamentales du management : maîtriser les conflits.
- En particulier les managers et les dirigeants.
- Encore plus précisément les personnes qui évoluent dans des contextes à tendance conflictuelle marquée.

### / SUIVI ET ÉVALUATION

- Élaboration d'une grille d'évaluation au démarrage et à la fin de la formation
- Mise en situation en cours de formation
- Cas concrets du participant traités en séance

2 295€ HT

Période 1  
2 jours

Période 2  
2 jours

1 atelier

### / COMPÉTENCES CIBLES

- Anticiper et prévenir les conflits, en recherchant activement la cohésion
- Savoir désamorcer un conflit naissant
- Être capable de déceler la perte de contrôle, de soi, des autres
- Adopter des modes d'organisation moins conflictuels
- Apprendre à négocier fermement, mais vraiment

### / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- ENDOGENE a fait le choix de mener toutes ses formations interactives en les alimentant d'exemples concrets :
  - Apports conceptuels
  - Mises en situation, décodage, conseils
- Pédagogie interactive à partir de situations réelles issues du fonctionnement des entreprises représentées, mais aussi de cas anonymes issus d'autres entreprises, afin d'illustrer le caractère générique des techniques de management que nous apportons.

*Atelier de mise en œuvre personnalisé de 2 heures.*

### / DES PROFESSIONNELS CHEVRONNÉS

- Equipe de recherche et d'expertise en management
- Cursus des formateurs : Doctorats et Masters
- Conseil et formation auprès de plus de 2000 dirigeants et cadres de direction et plus de 15 000 managers
- Plus de 20 000 heures en formation et en intervention

### / CONTACTS

Courriel : [formation@endogene.eu](mailto:formation@endogene.eu)  
Tel. : +33(0)4 28 29 63 30  
Site : [www.endogene.eu](http://www.endogene.eu)

## Bulletin d'inscription

### / Le conflit maîtrisé

#### / INFORMATIONS

- Lieu : LYON (France)
- Dates :  
26 et 27 mai 2021  
23 et 24 juin 2021
- Tarif : 2 295€ HT / 2 754€ TTC
- Durée : 30 heures



#### / PARTICIPANT (Afin que nous puissions mieux vous connaître, nous vous remercions de bien vouloir joindre votre Curriculum Vitae)

Mme     M.    NOM : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

#### / ENTREPRISE

Raison sociale : \_\_\_\_\_  
N° TVA : \_\_\_\_\_ N° RCS : \_\_\_\_\_  
Adresse: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

NOM Prénom du supérieur hiérarchique et/ou du responsable de l'inscription : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

#### / RÈGLEMENT

1 - Pour la prise en compte de votre inscription, un acompte de 50% TTC du montant total doit nous être adressé avec le présent bulletin.

2 - Pour l'enregistrement définitif de votre inscription, l'intégralité de la formation est à régler au moins 15 jours avant la date de démarrage.

Ci-joint un chèque à l'ordre de ENDOGENE     Virement au compte n° \_\_\_\_\_ Montant : \_\_\_\_\_  
FR76 1680 7004 0081 9190 6121 447  
BIC : CCBPFRPPGRE

Date : \_\_\_\_\_

Signature du participant: \_\_\_\_\_ Signature et cachet de l'entreprise: \_\_\_\_\_

Par la présente inscription, je reconnais en tant que participant, avoir reçu de la part d'ENDOGENE les informations préalables obligatoires concernant cette formation et notamment le programme.

#### INGENIERIE DU MANAGEMENT

Humain - Economique - Organisationnel – Stratégique