

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 résolument 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

- Équipe 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
 Tel. : +33(0)4 28 29 63 30
 Site : www.endogene.eu

Bulletin d'inscription

/ Le conflit maîtrisé

/ INFORMATIONS

- Lieu : LYON (France)
- Dates :
21 et 22 septembre 2021
19 et 20 octobre 2021

- Tarif : 2 295€ HT / 2 754€ TTC
- Durée : 30 heures



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **actions de formation**

/ 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 : _____

En cas de handicap ou de besoins spécifiques d'accessibilité, contactez Marine DACLIN-RIQUET, en charge des demandes handicap au 04 28 29 63 30 ou par mail formation@endogene.eu

/ 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 
FR76 1680 7004 0081 9190 6121 447 Montant : _____
BIC : CCBPFRPPGRE Date : _____

Par la présente inscription, je reconnais en tant que participant, avoir reçu de la part d'ENDOGENE les informations préalables obligatoires.

Signature du participant : _____ Signature et cachet de l'entreprise : _____

INGENIERIE DU MANAGEMENT

Humain - Economique - Organisationnel – Stratégique

www.endogene.eu/nos-formations