

Révolutionner la
compréhension du
conflit et de ses
effets sur la
performance

/ PLAN DE LA FORMATION

Stratégies d'acteurs et stratégie de l'organisation

L'environnement « peuplé » de stratégies - L'ambivalence humaine - L'analyse stratégique des organisations - La fiction de LA stratégie de l'entreprise

La dynamique dissensions-coopération

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 ?

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

Management et juridisme

La vie sociale réglementée - L'intérêt et la perversion du droit - Gérer les conflits en milieu pervers - Les univers idéologico-politiques

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

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 pour plus de cohésion stratégique
- En particulier les managers et les dirigeants
- 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

3 250€ HT

Période 1

2 jours

Période 2

2 jours

Période 3

2 jours

/ COMPÉTENCES CIBLES

- Développer son sens stratégique
- 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.

/ DES PROFESSIONNELS CHEVRONNÉS

- Équipe de recherche et d'expertise en management
- Cursus des formateurs : Doctorats et Masters
- Conseil et formation auprès de plus de 2 700 dirigeants et cadres de direction et plus de 20 000 managers
- Plus de 27 000 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

/ Cohésion et performances

/ INFORMATIONS

- Lieu : LYON (France)
- Dates :
3 et 4 février 2026
10 et 11 mars 2026
21 et 22 avril 2026
- Tarif : 3 250€ HT / 3 900€ TTC
- Durée : 42 heures

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

Mme M. NOM* : Prénom* :
Téléphone* : Fonction* :
E-mail* :

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

/ INFORMATIONS DE FACTURATION

Raison sociale* :
N° TVA* : N° RCS :
Adresse*
E-mail* :

Informations complémentaires :

- : mentions obligatoires.
- Pour en savoir plus sur la gestion de vos données personnelles et pour exercer vos droits, reportez-vous à notre politique de collecte et de gestion des données personnelles présentée sur notre site Internet.

/ RÈGLEMENT

1 - Pour la prise en compte de votre inscription, **un acompte de 1 950€ TTC 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 1027 8073 0400 0212 4380 140 Date : / / 20
BIC : CMCIFR2A

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

Signature du participant :

Signature et cachet de l'entreprise :