

/ 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

/ PRÉREQUIS

- Pas de prérequis

/ 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

ENDOGÈNE 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 3 000 dirigeants et cadres de direction et plus de 25 000 managers
Plus de 100 000 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 :
21 et 22 avril 2026
26 et 27 mai 2026
23 et 24 juin 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° SIREN* :
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 **THQM** ☐ Virement au compte suivant :
THQM Date : / / 20
FR76 1027 8073 0400 0212 4380 140
BIC : CMCIFR2A

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 :