

ANTICIPER ET GÉRER LE CONFLIT

<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprendre les mécanismes du conflit pour agir ✓ Savoir détecter et anticiper le conflit ✓ Faire face aux émotions dans le conflit ✓ Approcher le conflit de manière positive ✓ Se positionner comme médiateur 	<p>Durée</p> <p>2 jours</p>
<p>Public Concerné</p> <p>Toute personne concernée par des situations conflictuelles. Pour suivre ce module, il est préférable de posséder une bonne maîtrise des principes de la communication efficace</p>	<p>Dates</p> <p>Nous consulter</p>
<p>Méthodes Pédagogiques</p> <p>Jeux de rôle - Apports théoriques Tests de perception et comportement personnel Simulations filmées - Etudes de cas pratiques des participants Elaboration de Plan de Progrès Personnel par les participants Retour d'expérience et analyse du vécu d'intersession</p>	<p>Coût</p> <p>500 € HT</p>
<p>Modalités</p> <p>Formation en présentiel avec suivi à distance, 6 p maximum par session</p>	<p>Lieu</p> <p>Institut de Formation International</p>
<p>Suivi de la formation</p> <p>Accompagnement : créditmail de 10 échanges à utiliser pendant 3 mois après la fin de la formation pour échanger avec le formateur (ce dernier peut choisir de rappeler le stagiaire pour un échange téléphonique si nécessaire)</p>	

Programme

<ul style="list-style-type: none"> ◆ Identifier les mécanismes du conflit <ul style="list-style-type: none"> Genèse Facteur déclenchant Facteurs moteurs Escalade ◆ Mes réactions au conflit <ul style="list-style-type: none"> Autodiagnostic Avantages et inconvénients Maîtriser la situation ◆ Les attitudes face au conflit <ul style="list-style-type: none"> Diagramme de Porter La dimension humaine du conflit La bonne attitude ◆ Faire face à la colère <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser ma colère Faire face à celle de l'autre Prendre de la hauteur 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Réagir positivement <ul style="list-style-type: none"> Rester dans l'objectif Développer son écoute active Accepter une critique Formuler une critique ◆ Savoir être : les principes de l'Analyse Transactionnelle <ul style="list-style-type: none"> Décrypter les interactions entre acteurs du dialogue Le bon positionnement ◆ le bon positionnement <ul style="list-style-type: none"> Les étapes clés L'approche DESC La sortie honorable ◆ Position du médiateur <ul style="list-style-type: none"> Ecoute Neutralité Construction de l'accord Assertivité
--	---