

3h pour adopter une attitude constructive et dépasser les conflits

**Public**

Toute personne souhaitant développer ses compétences comportementales et relationnelles.

**Méthodes mobilisées**

Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

**1/2 journée**

(3h présentiel)

Tarif INTER : 150 €**Tarif INTRA : sur devis**

Réf. : DPCC-001

**Pré-requis**

Aucun.

**Suivi et évaluation**

Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

**Les plus**

- Formation finançable par votre OPCO et le FAF.
- Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.
- Pédagogie alternant apports et mise en pratique.
- 1h de coaching indiv. post-formation offerte.

Objectifs

Le travail en équipe et la collaboration professionnelle peuvent parfois donner naissance à des situations conflictuelles qui réduisent l'efficacité globale des employés, de l'équipe, et par extension la performance de l'entreprise. Gérer les conflits devient dans ce contexte un élément vital au sein de l'organisation.

Cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite en développant les compétences suivantes :

- Comprendre les causes et les impacts des conflits.
- Développer une écoute active.
- Adopter une attitude gagnant-gagnant dans ses relations.

Programme**1ère heure : immersion et interactivité**

- Qu'est-ce qu'un conflit ?
- Les différents types de comportements face au conflit.
- Comprendre les causes et les impacts des conflits.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences et leur vécu.

2ème heure : mise en pratique en groupe

- Les 5 approches de gestion des conflits : la matrice de Thomas-Kilman.
- Comprendre comment dépasser le conflit.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif.

3ème heure : consolidation et optimisation

- Les 6 étapes de la négociation.
- Les conditions facilitant la négociation.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif. Contrat individuel de changement.

**Pour aller plus loin**

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.