

COMMUNICATION, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL : PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS - Concepts, comportements et outils pour anticiper ou résoudre les situations conflictuelles

<p>LES OBJECTIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prévenir et gérer les conflits • Concepts, comportements et outils pour anticiper ou résoudre les situations conflictuelles 	<p>PROGRAMME</p>	
<p>PUBLIC</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toute personne qui développe des relations professionnelles (collègues, prestataires, clients, fournisseurs, élus ...) 	<p>➤ DÉFINIR LA NOTION DE CONFLIT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intégrer la définition du conflit • Identifier les principales causes qui déclenchent le conflit • Formaliser les étapes d'un conflit et de l'escalade relationnelle • Mesurer les conséquences négatives et positives possibles d'un conflit <p>Comprendre Réflexion en sous-groupes, restitution et échange</p> <p>➤ PRÉVENIR LES CONFLITS : LIMITER LES DIVERGENCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la notion de divergence et ses origines • Mettre en œuvre des méthodes de communication appropriées pour gérer les divergences <ul style="list-style-type: none"> - les composantes de l'écoute active pour bien comprendre son interlocuteur - l'effet boomerang pour faire clarifier les émissions qui génèrent du doute - les caractéristiques de l'empathie et de l'objectivité pour bien accueillir les messages qui nous sont destinés - les attitudes positives pour bien rentrer en relation avec ses interlocuteurs - les messages concrets pour donner du sens à ses propres émissions <p>Comprendre Exposés interactifs et échanges de pratique</p> <p>➤ PRÉVENIR LES CONFLITS : GÉRER LES TENSIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre conscience des tensions qui résultent des divergences : les principales émotions du conflit 	<ul style="list-style-type: none"> • S'approprier les leviers pour diagnostiquer et gérer les tensions <ul style="list-style-type: none"> - la posture "meta" - la clarification d'une position - la préparation de sa réaction <p>Comprendre Réflexion, prise de conscience individuelle</p> <p>➤ PRÉVENIR LES CONFLITS : ÉVITER LE BLOCAGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les comportements qui résultent de tensions <ul style="list-style-type: none"> - les déviations qui génèrent le blocage - les comportements de l'assertivité qui préviennent le conflit <p>Évaluer Tests de personnalité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre les méthodes pour éviter le blocage et prévenir le conflit <ul style="list-style-type: none"> - les pratiques pour s'exprimer avec assertivité dans des situations tendues <p>Expérimenter Entraînement sur le traitement de situations concrètes</p> <p>➤ GÉRER UN CONFLIT OUVERT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intégrer les 2 axes stratégiques pour gérer un conflit ouvert • S'approprier les différentes stratégies à adopter dans le cas d'un conflit ouvert <p>Appliquer Ateliers sur des cas réels dépersonnalisés</p> <p>Développer des stratégies collaboratives</p> <ul style="list-style-type: none"> - la Communication Non Violente (CNV) - la méthode D.E.S.C. <p>Expérimenter Mises en situations sur des cas concrets des participants</p>
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des tests pour comprendre ses modes de fonctionnement personnels • Des concepts simples et efficaces pour diagnostiquer et agir face à une situation conflictuelle • Une formation animée par un coach certifié, expert en gestion des relations • De nombreuses mises en situation pour expérimenter les outils • Post formation : coaching téléphonique personnalisé en option • Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid • L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p>	<p>INFOS PRATIQUES</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes • Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) • Mise à disposition d'un Support pédagogique • Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Feuille d'émargement et attestation de fin de formation • Évaluation à chaud et à froid 	<p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date: Nous consulter</p>

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____