

Formation
2012

La raison "d'être ensemble" dans une entreprise est son besoin de complémentarités et de synergies, cette "communauté de différences" génère une bénéfique valeur ajoutée. Seulement si les relations interpersonnelles viennent à défaillir, l'information ne circule plus, l'ambiance devient pesante et non propice au travail, le résultat est une moins value systématique. Sortir de ces embûches est possible dans la mesure où d'une part la volonté de ne pas se laisser enfermer dans les conflits existe, et que d'autre part les différents enjeux soient pris en considération, c'est-à-dire pris en compte et respectés. Avec lucidité, humilité, réalisme et courage, tous les acteurs peuvent être gagnants.

Durée : 3 jour(s)

Tarif : 1200,00 € HT / personne

Tarif Intra : Nous contacter

PUBLIC

Tout salarié susceptible de rencontrer des relations difficiles et souhaitant disposer d'une stratégie pour sortir des conflits interpersonnels.

OBJECTIFS

- Passer de réactif à actif dans les relations difficiles
- Conjuguer intelligemment l'émotionnel et le rationnel
- Faire sortir les intérêts de l'entreprise par le "haut"
- Rétablir des relations positives

FORMATEUR(S)

- Nos formations sont animées par des consultants de très haut niveau professionnel et bénéficiant d'une longue expérience : praticiens, chercheurs et pédagogues, ils sont tous reconnus comme de grands spécialistes dans leur domaine de compétences.

METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

Mécanismes des forces en présence et en opposition

- Les différentes formes de conflits et leurs typologies
- Les gradations : de la divergence au conflit ouvert en passant par la tension et le blocage
- Les sources de tensions et les résistances induites

Faire face et ne pas subir : analyse de la situation conflictuelle

- Autodiagnostic des relations en situation de tensions
- Localiser les enjeux et leurs niveaux : miens, siens, leurs, nôtres...
- Identifier les différents types de comportements et se situer

Vaincre la crise : réactions à chaud et réagir à escient

- La différence entre humour-mépris-cynisme-ironie
- Les différentes formes de violence
- L'agressivité : ses raisons d'être potentielles
- La rhétorique et la mauvaise foi
- Affirmer ses propres comportements
- La maîtrise de soi, de ses émotions
- Affirmation de soi
- Savoir se protéger :
- Faire la part des choses
- La stratégie du toréador
- L'état d'esprit gagnant gagnant

Instaurer des relations positives et durables : outils de sortie des blocages

- La notion de système et sous système
- Les solutions possibles
- Les marges de manoeuvre, les leviers
- Les ressources institutionnelles et personnelles
- Les besoins des différentes parties
- La recherche d'information par l'écoute active
- La scénarisation

SESSIONS

Contactez nous

