

PARTICIPANT(S) :

Tout public

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert sur les techniques de communications et les relations interpersonnelles.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Comprendre les aspects positifs et négatifs des conflits.
- Définir les types de conflits rencontrés en situation professionnelle.
- Développer les compétences relationnelles pour prévenir et désamorcer les conflits.
- Connaître ses ressources et points faibles en situation conflictuelles.
- Savoir argumenter et défendre son point de vue.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pédagogie active

Méthodologie communicative, dynamique et interactive avec les apprenants

Apports théoriques en collectif enrichis d'exercices personnalisés

Mise en pratique live

Evaluation continue des acquisitions des apprenants à l'aide de mise en application

CONTENU DU PROGRAMME

LE CONFLIT

Définition et fonctions du conflit

Le conflit source de changement ou d'inertie

LES ETAPES DU CONFLIT

Les divergences

Les tensions

Le blocage

Le conflit ouvert

COMPRENDRE ET SORTIR DES DIVERGENCES

Les opérations de construction de notre modèle du monde

S'ouvrir au point de vue de l'autre

Ecouter

Questionner

Expliquer

COMPRENDRE ET SORTIR DES SITUATIONS DE TENSIONS

Les émotions

Savoir gérer ses propres émotions

Reconnaître les émotions de l'autre

COMPRENDRE ET SORTIR DU BLOCAGE

Les comportements passifs, agressifs et manipulateurs

Sortir du blocage en revenant à des comportements assertifs

Reconnaître les émotions de l'autre

Aider l'autre à revenir à un comportement assertif

LE CONFLIT OUVERT

Le recadrage

La négociation

La création de solution

Sortir du blocage en revenant à des comportements assertifs

ANTICIPER LE CONFLIT

Définir les objectifs

Clarifier la situation

Penser autrement

Savoir dire non, faire un feed-back et répondre aux critiques