actinuum

Thématique

Efficacité Professionnelle

Gérer le conflit et négocier avec DiSC

Présentiel

14h

Les sessions de formation

Septembre <> Décembre 2020

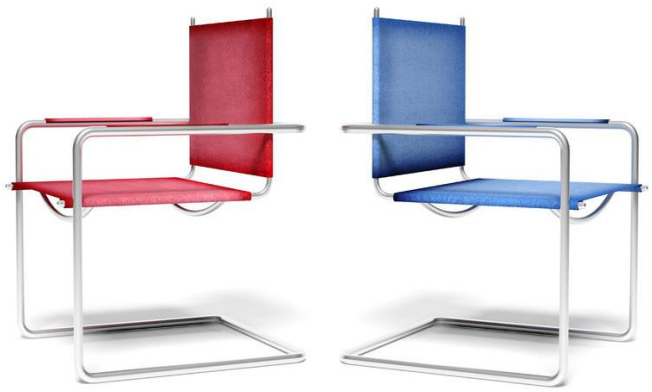
16-17/11

10-11/12

Légende :

- Session en présentiel
- Session en classe virtuelle
- Session hybride-digitale (e-learning et classe virtuelle)

actinuum
Unifier l'Homme, l'entreprise et ses processus …



Gestion de conflit

et négociation "stratégique" avec DiSC™

Les conflits font partie intégrante de la vie professionnelle

En effet, à partir du moment où des personnes cherchent à travailler ensemble, il y a risque de conflit.

Face au conflit, le manager peut se sentir démuni et laisse la situation se dégrader, provoquent ainsi une perte d'efficacité dans l'équipe. Il doit pouvoir faire face à ces situations difficiles tout en préservant la qualité de la relation.

2 types de conflits seront abordés durant cette formation :

- le conflit interpersonnel ;
- le conflit dans son équipe.

Au-delà des techniques, cette formation apportera au manager la capacité de réguler et de faire du conflit une réelle opportunité d'apprentissage.

Durée 2J Distanciel

Contact

Florent Schmidt
Email : fschmidt@actinuum.com
Tel : +33 (0)1 42 89 97 83

Pour qui ?
- Toute personne souhaitant gérer de façon plus efficace les conflits, quels

Objectifs
- Adopter une vision nouvelle du conflit (risque versus opportunité)
- Se préparer à négocier un conflit (en adoptant plusieurs positions de perception)
- Comprendre et pratiquer les étapes pour dépasser un conflit
- Intégrer le profil comportemental DiSC™

Pédagogie
- 50% théorie, 50% pratique

Points forts
- Formation sur un mode atelier, avec de nombreuses mises en situation
- Une grille de lecture comportementale (DiSC™) permet de cerner facilement les profils pour s'y adapter
- Une gestion des conflits abordée avec la posture coach, pour favoriser une meilleure appropriation des solutions

Pré-requis
- Aucun

Intervenant
- Formateur-coach
- Certifié DiSC™

Programme détaillé page sui-

Contenu de la formation

JOUR 1 : Comprendre le mécanisme du conflit

Formuler et élargir ma vision du conflit

- Le conflit pour moi, c'est comme quoi ?
- S'engager dans un conflit, c'est comme quoi ?
- Quand on a dépassé un conflit, c'est comme quoi ?

Exercice d'application : Modélisation symbolique du conflit

Analogie entre gestion de conflit et négociation

- La différence entre entrer en conflit et entrer en « croisade »
- Les structures du conflit versus les contenus du conflit
- Les « vraies raisons » d'un conflit et sur quoi faudra-t-il négocier ?

Mise en situation : Entretien de négociation à l'aide d'une fiche d'entretien

Qualifier l'opportunité d'entrer en conflit

- Les prérequis pour s'engager dans un conflit
- Les gains espérés, personnels, professionnels, économiques, dans la durée
- Les coûts à payer, personnels, professionnels, économiques, dans la durée
- La décision et l'engagement

Exercice d'application : Grille d'analyse du conflit

Identifier les différentes étapes d'un conflit

- Dépasser un conflit : un processus de négociation
- Etape 1 : Exprimer le désaccord
- Etape 2 : Formuler les besoins ou les objectifs
- Etape 3 : Négocier un accord

Exercice d'application :
Déconstruction & Reconstruction du processus de conflit

JOUR 2 : Traverser le conflit

Identifier le profil comportemental DiSC de son interlocuteur

- Les 4 profils comportementaux
- Comment les reconnaître et s'y adapter
- Les comportements type en situation de conflit
- Les points forts et les risques de mon profil DiSC en situation de conflit
- Se préparer à entrer en conflit avec DiSC

Exercice d'application : Expérimenter DiSC (en individuel et en sous-groupes)

Mettre en place une méthode de gestion des conflits et de négociation

- Analyse de la situation
- Evaluation des bénéfices et des coûts
- Préparation personnelle
- Préparation du processus de gestion de conflit
- Pièges et opportunités à anticiper

Exercices d'application : Identifier les déclencheurs de conflits (en sous-groupes)

Mise en situation : Expérimenter pour désamorcer ou traverser le conflit sous plusieurs formes (bilatérale ou collective)

A propos d'ACTINUUM

Actinuum est un **cabinet de conseil, d'accompagnement et de formation**, **certifié ISO 9001 et 29990**, expert du **Management des Hommes et des projets**.

Notre ambition est d'unifier l'Hom-me, l'entreprise et ses processus… pour créer de la valeur.

Pour cela, nous proposons des formations et de l'accompagnement sur l'ensemble de la chaîne de valeur opérationnelle :

Organisation innovante, management de l'innovation

Management agile, direction des projets

Management des Hommes et des projets, certifications (3.0, PRINCE2©, PMP©, …)

Coaching managérial, agile, Innovation managériale, …

Pilotage des transformations (digitale, agile, etc.)

Créer la valeur attendue

Pour cela, ACTINUUM s'appuie sur 35 consultants, formateurs ou coachs qui accompagnent les Hommes et les organisations par une approche innovante afin de transformer les théories du management en outils opérationnels et en bonnes pratiques accessibles à tous.

Une équipe à **taille humaine** avec un seul objectif : **créer de la valeur par les compétences**.

Vos interlocuteurs ...

A la Direction Commerciale

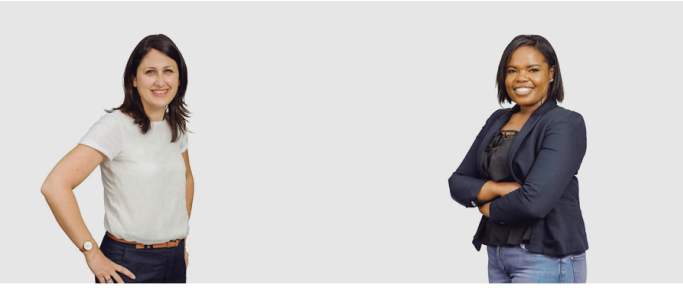
Gwénaël Rigolé
Associé, Fondateur

Florent Schmidt
Associé, Directeur Commercial

Lionel Richefal
Responsable Commercial

Barbara Evrard
Directrice Occitanie

Au service de Gestion des formations



Florence Guerin-Archambeaud
Gestionnaire de formation

Leïla Cadet
Gestionnaire de formation

Pour nous contacter :

Tél. : **01 42 89 97 83** – Email : contact@actinuum.com

Paris (siège social)
18 Rue Marbeau – 75116 Paris
Nouvelle adresse

Toulouse (Direction Occitanie)
16 rue Saint Antoine du T, 31000 Toulouse

actinuum

Retrouvez toutes nos formations sur

actinuum.com/formations

actinuum.com
18 rue Marbeau, 75116 Paris
Tel & fax : +33(0) 1 42 89 97 83
contact@actinuum.com