



LA GESTION DES CONFLITS GRÂCE A L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE par Jean-Michel FAIVRE

FORMATEUR : Jean Michel FAIVRE Ma vision de la formation et de la pédagogie est qu'elle doit être avant tout pragmatique, basée sur l'expérience et le vécu, pour que chaque stagiaire puisse vivre sa formation en tant qu'acteur et non pas juste spectateur. Une large part de mes formations partent donc des attentes de chacun(e) pour intégrer les concepts pédagogiques et les aspects théoriques dans des applications concrètes. Pour conclure, il est primordial que chaque stagiaire arrive avec des questions précises, car le thème de la vente est très vaste, et comme le but est de repartir avec des réponses efficaces, adaptées au contexte et enjeux de chacun(e), il faut arriver avec des questions précises.

OBJECTIFS:

Identifier les modes relationnels constructifs, basés sur la coopération pour éviter les distorsions et autres malentendus en entreprise

Identifier comment gérer ses émotions pour éviter de se laisser entraîner dans la dynamique de l'humeur

Pratiquer une démarche d'analyse de problème et de proposition de solutions pour sortir efficacement d'un conflit en entreprise

PROGRAMME

INTRODUCTION : Les principes actifs de la communication adaptés à la gestion des conflits

Les représentations personnelles, les filtres à la communication. Comment chacun de nous se représente sa propre réalité et se construit son propre modèle du monde.

JOUR 1

• Première demi-journée :

Tour de table en profondeur des attentes et des problématiques de chacun. Le formateur commence à délivrer une partie des clés de lectures, des questions principales et des remises en cause à faire sur le chemin de la formation. Comprendre les causes principales de ses conflits, intégrer sa responsabilité : ce n'est pas l'autre qui m'énervé, c'est moi !

• Deuxième demi-journée :

Faire un pas de côté : se regarder pédaler et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis à l'origine de certains de mes conflits.

Comprendre les premiers signaux faibles et ses propres erreurs de communication, pour éviter de s'enfermer.

• Troisième demi-journée :

Travailler et mettre en pratiques les outils préventifs, pour éviter les conflits. Exercices pratiques et échanges, sur le « Tennis Relationnel ».

• Quatrième demi-journée :

Travailler et mettre en pratique les outils curatifs, avec la méthode « SCORE ».

Évaluation et synthèse de la formation

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

Cette formation est avant tout pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un parcours.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne ou de la vie professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retirer de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive.

Et comme Jean-Michel sait le faire, quelques histoires et anecdotes viendront rendre le chemin plus léger, voire drôle, pour ne pas risquer de se prendre au sérieux, ce qui serait le comble pour une formation sur la gestion des conflits.

DUREE : 2 jours – 14 heures

PUBLIC : Cette formation concerne plus particulièrement les dirigeants d'entreprise ou cadres et responsables d'équipes, ayant à régler ou traiter des conflits internes, au sein de leurs équipes, ou externes, avec leurs clients.



PREREQUIS : Aucun prérequis nécessaire, juste "avoir envie de sortir de sa propre lumière du réverbère", sortir de sa zone de confort et de la spirale des événements conflictuels.

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 12/04/2023 par la responsable pédagogique