

Formation

« Gestion des conflits en contexte professionnel »

- **Contexte et objectif général**

Le travail en équipe implique une vie interpersonnelle et ce contexte peut susciter des conflits ; ceux-ci peuvent être un signe de développement sain du groupe mais aussi de difficultés dans la gestion du groupe. Il s'agit ici de développer les connaissances et compétences des équipes dans la prise en compte et la gestion des conflits.

- **Objectifs pédagogiques**

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- d'identifier l'ambivalence du conflit en contexte professionnel
- d'utiliser des outils de négociation

- **Public visé**

Équipes

- **Pré-requis**

Aucun

- **Modalités et délais d'accès**

Selon un devis et selon les besoins du client

- **Accessibilité aux personnes handicapées**

Le client met à disposition un local et joint à la convention, sous peine d'annulation, une attestation avec justificatif sur la conformité de ce local aux lois et règlements applicables aux établissements recevant du public. Concernant toute autre disposition, l'association reste à l'écoute pour la mise en place d'un dispositif spécifique.

- **Outils pédagogiques**

L'atelier est une modalité pédagogique qui permet la mise en pratique constante des apports théoriques. Grâce à l'étude de situations, à des jeux de rôle, à des exercices, les stagiaires peuvent expérimenter les nouvelles connaissances et compétences qui leur sont présentées.

Un support est remis à chaque participant. Il constitue une trace écrite des contenus et peut être utilisé comme un carnet de bord.

- **Programme détaillé**

Identifier l'ambivalence du conflit en contexte professionnel

- Présentation par les stagiaires de leurs représentations sur le conflit
- Apport de connaissances pour mettre en évidence l'ambivalence du conflit : difficulté relationnelle et étape nécessaire dans la construction de l'identité professionnelle

Association L'Axant
Le Bourg
43 380 CERZAT
06 73 64 99 37
association.laxant@free.fr

Utiliser des outils de négociation

- Définition de la négociation : critères de réussite
- Mise en œuvre d'outils de communication bienveillante au service de la négociation (les transactions, ou échanges interpersonnels, et les signes de reconnaissance) : techniques d'écoute, techniques de recadrage (il s'agit ici de la prise en compte de ce qui est positif dans l'intention de l'interlocuteur)

- **Évaluation**

L'évaluation est conçue comme un bilan des connaissances et compétences et elle est effectuée au terme de chaque journée de formation.

A l'issue, une attestation individuelle de formation présentant le résultat des acquis est délivrée à chaque stagiaire.

- **Formatrice**

Ouardia TOUAHRI, professeur agrégé, formatrice d'enseignants en formation initiale et formation continue, psychopraticienne formée et supervisée en Analyse Transactionnelle, responsable de la formation professionnelle continue pour l'association L'Axant

- **Modalités pratiques (durée, dates, horaires, taille du groupe, lieu)**

Durée : 1 journée (7 heures de formation)

Dates et horaires : à fixer conjointement avec l'organisme demandeur de la prestation

Taille du groupe : de 4 à 8 participants

Lieu : local à fournir par l'organisme demandeur de la prestation

- **Tarifs et modalités financières**

150 euros net de TVA par personne et par journée.

Préalablement à tout versement, un exemplaire du Règlement Intérieur de L'Axant est remis à l'organisme demandeur de la prestation ainsi qu'à chaque stagiaire.

Mise à jour : septembre 2021