

PROGRAMME DE FORMATION :

MAITRISER LES SITUATIONS CONFLITUELLES

PRESENTATION GÉNÉRALE :

PROBLÉMATIQUE

La maîtrise des situations conflictuelles est devenue un savoir-faire indispensable en milieu professionnel et l'une des caractéristiques principales des compétences du leadership moderne.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public : Entreprises & Particuliers

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Toutes nos formations se font en présentiel ou à distance

DUREE

14h

DATES ET LIEUX

À définir en fonction de vos disponibilités

OBJECTIFS

- Connaître son profil comportemental en situation conflictuelle.
- Identifier ses axes de progrès concrets.
- Acquérir une méthodologie opérationnelle pour la compréhension et la gestion des conflits.

COMPETENCES / CAPACITES PROFESSIONNELLES VISEES

- Compréhension de la dynamique du conflit
- Identification des comportements constructifs destructifs et des déclencheurs
- Compréhension des comportements qui font défaut
- Acquisition d'outils pratiques favorisant la résolution positive voire l'opportunité de progrès

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

Qu'est-ce qu'un conflit :

- Définition, caractéristiques, rôle et 5 niveaux d'intensité.

Conséquences :

- L'impact économique et social.

Différents modèles et théories :

- Positionnement du DCM.

Les étapes du conflit :

- Phases externes et Phase interne / Début, Milieu, Fin

Les différentes réponses :

- Comportements constructifs et destructifs, actifs et passifs
- Les déclencheurs de conflits (« Hot buttons »)

Restitution

- Profils CDP-I des participants.

JOUR 2

Le guide de développement : appropriation

Les outils concrets pour :

- Se mettre à la place de l'autre
- Gérer et exprimer ses émotions
- Analyser pleinement la situation
- Apprendre à temporiser
- Développer sa vision positive et cultiver l'optimisme.

Plan d'actions individuel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MOYENS PEDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION

Chacun remplit un questionnaire en ligne afin d'établir son Profil comportemental CDP-I.

PENDANT LA FORMATION

Remise à chaque participant de son classeur pédagogique + CDP-I + Guide de développement

METHODES :

- Pédagogie Participative
- Apport Théoriques et démonstration de l'animateur
- Exercices et Ateliers Pratiques
- Autodiagnostic
- Plan d'Actions
- Ancrage Pédagogiques
- Profil CPD-I Individuel

FORMATEUR

Louis Laurent LEGER, Consultant et Formateur en Management et gestion d'entreprises et communication
Coach spécialisé dans le coaching de dirigeant.

Enseignant PNL

Dirigeant de plusieurs entreprises.

SUIVI DE L'ACTION

Émargement par demi-journée

Attestation de Formation (Éligible CCI)

EVALUATION DE L'ACTION

Évaluation de fin de Formation , Quizz ou Tour de Table

Évaluation de la prestation de formation « à chaud »

Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid »

RESPONSABLE DE L'ACTION

Louis-Laurent LEGER, 06 92 31 36 15, bonjour@louislaurentleger.com

