



## GESTION DE CONFLIT DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION



Durée  
**16 heures**



Date début prochaine session  
**sur inscription**



Nb places dispo.  
/



Langue  
/



### LIEU DE LA FORMATION

IFSB à Bettembourg

**Référence** : M4155

**Formateurs** : Professionnel du secteur

**Effectif max** : 12 participants

**Rythme** : Journée

**Langue** : FR

**Cible** : Chef d'équipe + ouvriers

**Tarif** : 890,00 € HTVA

**Tarif membre** : 740,00 € HTVA



### ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL  
DU BATIMENT SA.

## **PUBLIC CIBLÉ**

Toute personne qui gère une équipe ou qui fait partie d'une équipe. Qu'un conflit soit en cours ou non

## **OBJECTIF**

Anticiper, voire désamorcer une situation critique sur chantier / au bureau / dans une équipe de projet

## **CONTENU DE LA FORMATION**

Le travail en équipe n'est pas toujours simple et des conflits peuvent toujours arriver. L'important n'est pas seulement de gérer les conflits mais bien de les anticiper et les régler avant qu'ils ne grandissent.

La formation s'attache à aborder les actions suivantes :

- Faire de l'anticipation de conflits un mode de fonctionnement quotidien.
- Analyser objectivement les causes des conflits.
- Etablir une systématique de résolution de conflits et organiser un système cohérent de concertation.
- Donner une vision claire des moyens de prévention constructifs (écoute, empathie, "contrat", charte, etc.).
- Maîtriser les techniques de négociation win-win.
- Adopter au quotidien des comportements basés sur l'assertivité.
- Faire respecter les règles établies pour la vie en communauté dans l'Entreprise.
- Favoriser la mise en place d'une meilleure identification à l'Entreprise (au groupe, à la division, etc.) par une politique « événementielle ».
- Renforcer le leadership du management.
- Diminuer les risques de "overstress" dû à des conflits interminables.
- Réduire les pertes diverses (temps, moyens, énergie).

Seront abordés les points suivants :

1. L'origine des conflits
2. Les causes des conflits
3. L'importance du relationnel
4. Les outils à disposition
5. Les méthodes de gestion
6. En pratique
7. Plan d'action

## **PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION**

Aucun prérequis