



ANTICIPER ET GÉRER LES CONFLITS



Durée
16 heures



Date début prochaine
session
sur inscription



Nb places dispo.
/



Langue
/



LIEU DE LA FORMATION

IFSB - Possibilité de réalisation intra
entreprise

Référence : M4002

Formateurs : Professionnels du
secteur

Partenariat : Cette formation est
organisée en partenariat avec Progress
Management et Communication.

Effectif max : 12 participants

Langue : FR

Tarif : 890,00 € HTVA

Tarif membre : 740,00 € HTVA



ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL
DU BATIMENT SA.

PUBLIC CIBLÉ

Chef de chantier, Chef d'équipe ou tout autre encadrant amené à gérer des situations de conflit.

OBJECTIF

- Gestion de conflits un mode de fonctionnement quotidien.
- Analyser objectivement les causes des conflits.
- Etablir une systematique de résolution de conflits et organiser un systeme cohérent de concertation.
- Donner une vision claire des moyens de prevention constructifs
- Maitriser les techniques de négociation win-win.
- Adopter au quotidien des comportements, en entreprise, basés sur l'assertivite.
- Faire respecter les regeles etablies pour la vie en communaute dans l'entreprise.

CONTENU DE LA FORMATION

Le phénomène

- L'origine des conflits
- Les différents types de conflits
- L'anticipation ou comment éviter les conflits
- Les problèmes humains liés aux normes, à la structure d'Entreprise et aux contraintes objectives.

La réduction des conflits

- Comment réagir face un conflit donné
- La prise d'initiative en résolution de conflit.
- Les deux grandes approches et leur mise en parrallèle avec la philosophie d'entreprise.
- Les styles d'intervention

Communication et comportement

- Le renforcement de la qualité de communication dans les diverses entités de l'Entreprise
- Le langage univoque et le dépassement des rigidités: le médiateur et ses rôles
- Les comportements traditionnels et leur impact sur la problématique conflits.
- Le comportement assertif: un antidote sérieux
- Sortir des "transactions croisées"
- Plan d'actions

PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION

Aucun

PÉDAGOGIE

Les éléments théoriques alterneront avec des mises en situation pratiques construites sur des cas issus de la réalité professionnelle de l'entreprise.