

Cette formation apprend l'art de négocier gagnant-gagnant lors des conflits. Elle permet également d'acquérir un savoir-faire pour déjouer les jeux psychologiques et intervenir dans un conflit entre tiers par des techniques de médiation.

OBJECTIFS GENERAUX

- Connaître les différents types de conflits et leurs mécanismes.
- Repérer les jeux psychologiques et en sortir.
- Maîtriser la négociation permettant une issue positive du conflit.
- Maîtriser le processus de la médiation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A la fin de la formation, les apprenants seront capables de :

- Comprendre les différents types de conflits et leurs mécanismes.
- Mieux se connaître en situation de conflit.
- Repérer sa "positions de vie" et celle de son interlocuteur.
- Comprendre la notion de jeux psychologiques.
- Repérer et sortir des jeux du persécuteur, du sauveur, de la victime.
- Préparer la négociation.
- Maîtriser la méthode RPBDC pour une négociation réussie.
- Maitriser l'après de la négociation.
- Donner des signes de reconnaissance positifs.
- Maîtriser le processus de la médiation.
- Créer un plan d'action personnalisé.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Documents de pré-communication.
- Jeux de rôles.
- Exercices en sous-groupe.
- Apports théoriques.
- Etudes de cas.
- Remise d'un guide au participant.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

• Le formateur est un professionnel de l'animation et de la pédagogie pour adulte. Il est un expert aguerri sur le sujet de cette formation.

MODALITES

- Pré-requis : être cadre ou avoir un rôle d'encadrement.
- Groupe de 4 à 12 personnes.
- 2 jours – 11 et 12 septembre 2017.
- Lieu : Saint Maur à la Madeleine.
- Prix : 475 euros HT/jour.
- 20 % de réduction sur le 2^{ème} inscrit.
- 30 % sur le 3^{ème} inscrit.

SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

- Phase permettant de mesurer l'assimilation des acquis à chaque fin de séquence.
- Feuille d'émargement signées par ½ journée.
- Evaluation de fin de stage par l'apprenant.