



SEMINAIRE « GESTION DES CONFLITS »

Luttes de pouvoir entre les hommes, désaccords sur des choix , des orientations , des décisions , autant de raisons subjectives voire « égotiques » , de s'opposer , de se combattre. C'est mettre en danger les personnes, un service, une organisation et laisser des traces dommageables pour le salarié et son entreprise.

Cette formation a pour objectif, d' identifier les mécanismes qui génèrent les conflits et ceux qui permettent de les éviter et en sortir gagnant / gagnant.

Objectivité/Subjectivité :

- **Objectivité** : caractère de ce qui existe indépendamment de l'esprit : Objet
- **Subjectivité** : caractère de ce qui appartient à l'individu, au jugement personnel

En tant qu'Humain, nous sommes « Sujet » : croire qu'une personne puisse être objective est un leurre ; la plupart des malentendus, conflits, mésententes proviennent de cette pensée.

Perception du monde :

- Qu'est ce que la réalité ? Notre réalité
- Comprendre la « réalité » de notre interlocuteur

Négocier :

- Prendre du recul
- Trouver un terrain d'entente : cadre commun
- Mise en évidence des bénéfices de chacune des parties

Techniques :

- Position de Perception : se mettre « totalement ! » à la place de l'autre
- Préparation mentale et gestion des états émotionnels
- Ajuster sa communication

Chacun détient une partie de vérité, le dialogue est un espace pour enrichir sa pensée

Public concerné : toute personne intéressée par la Communication, le Management, la Négociation, les ressorts de la Motivation, la Réussite de sa vie personnelle et professionnelle.

Techniques Pédagogiques : Programmation Neuro Linguistique, Analyse Transactionnelle, Approche Systémique, Management Relationnel et Process Communication (Profils de personnalité).

Exposés, exercices, fiches récapitulatives permettent une intégration efficace.

Durée : De 2 à 4 jours de 9h30 à 18h

Possibilité de journées supplémentaires de pratique en groupe ou en individuel

