PROGRAMME DE FORMATION

N°27	Ressources humaines **Aplanir les tensions et conflits au sein d'une équipe de travail**	2 jours	13 et 14 janvier 2020 9h-12h30 / 13h30-17h

Intervenant : Michèle CAUMEAU
Consultante-formatrice en management et RH dans le secteur social et médico-social.

Coût : 570 €

Public /Prérequis et modalités d'accès à la formation : Directeurs, Chefs de service, coordinateurs
Pour toutes les personnes en situation de handicap, l'URIOPSS Centre a la possibilité d'adapter dans la mesure du possible, les conditions d'accueil ainsi que le contenu de la formation en fonction du handicap. N'hésitez pas à nous faire part de vos besoins éventuels à l'adresse mail suivante : formation@uriopss-centre.fr

Modalités pédagogiques :
Formation en présentiel.
Support d'animation utilisé en vidéo projection remis sur support papier.
Alliance de théorie, mise en situation et analyse de situations de travail.
Le déroulé sera adapté et affiné lors du recueil des attentes des participants. Les exercices seront réalisés à partir des situations de travail apportées par les stagiaires.
Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'issue de la formation.

Capacité maximum :15 personnes

Modalités d'évaluation des acquis :
Evaluation des acquis en cours de formation : Cas pratique
Evaluation de la satisfaction des stagiaires en fin de formation

Contact : uriopss.centre@wanadoo.fr

Lieu : Orléans

Objectifs pédagogiques

- Améliorer la dynamique de groupe et la cohésion d'équipe
- Résoudre les conflits au quotidien et les sources de tension
- Développer des relations constructives avec ses partenaires

Programme

Principes et techniques de négociation
- Les différentes formes de négociation selon les buts poursuivis : négociation contradictoire et négociation coopérative.
- Les outils du négociateur
- Les techniques d'argumentation et de débat.
- Stratégies et tactiques.

Cadrage et phase préparatoire
- La détermination de l'objectif.
- La recherche des points négociables.
- L'élaboration d'un « scénario ».

La conduite de la négociation
- Les trois étapes d'une négociation réussie.
- Construire son argumentation
- Les attitudes «gagnant-gagnant »

La gestion des tensions et des conflits
- Les différents niveaux de conflit selon la nature de la situation.
- Attitudes adultes et réactions de défense.
- L'assertivité : efficacité et limites.
- Comment adapter son comportement et son style de communication

URIOPSS CENTRE - FORMATION - 29, Boulevard Rocheplatte - BP 35 - 45016 Orléans Cedex 1
Tel. : 02 38 62 34 39 - Fax : 02 38 81 29 72
Contact : formation@uriopss-centre.fr
N° SIRET : 378 456 800 00028 - N° Déclaration activité : 24450013545