

Gestion de conflits pour manager - Niveau 2



ML-85 2 Jours (14 Heures)

Description

La gestion des conflits est une préoccupation principale des managers. Plus que l'affrontement ou l'évitement, la résolution durable du conflit est un enjeu clé pour faire vivre la dynamique d'une équipe. à partir d'un diagnostic individuel, cette formation d'approfondissement sur l'approche conflits vous permettra : d'identifier ce qui est conflictuel pour vous ; de comprendre la dynamique du conflit ; de vous entraîner aux différentes situations conflictuelles pour les résoudre et sécuriser l'après-conflit.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Tout manager hiérarchique ou transversal confirmé, qui souhaite progresser dans sa maîtrise de la gestion des conflits.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Mieux se connaître pour faire face avec efficacité aux conflits.
- Anticiper les éventuelles situations conflictuelles.
- Anticiper les éventuelles situations conflictuelles.
- Anticiper les éventuelles situations conflictuelles.
- Aborder l'après conflit et sécuriser son style relationnel.

Programme de la formation

Identifier les situations conflictuelles difficiles

- Repérer les contextes et éléments déclencheurs de conflit à risque.
- Reconnaître ses propres mécanismes de défense dans le conflit.
- Mise en situation
- En pratique : évaluer son degré de résistance aux conflits".

Décrypter et analyser une situation de conflit professionnel

- Porter un autre regard sur la situation grâce à l'approche systémique.
- Prendre du recul en connaissant l'impact des "Pensées automatiques inefficaces".
- Mise en situation
- En pratique : analyser la situation de conflit avec la grille des techniques des micro actions efficaces.

Porter un autre regard sur le conflit

- Développer une attitude positive face aux situations conflictuelles.
- Penser "recherche de solutions" avant tout.
- S'affirmer dans et malgré le conflit.
- Mise en situation
- En pratique : s'entraîner à lister les solutions dans une situation de conflit.

Négocier avec efficacité et sortir du conflit

- Traiter le conflit au bon moment pour envisager une attitude de coopération.
- Décoder les signaux dans la communication verbale et non verbale.
- Lever les implicites du langage et identifier le rôle des croyances limitantes.
- Développer son estime de soi.
- Mise en situation
- En pratique : s'entraîner à négocier pendant et pour sortir du conflit.
-