



Classique

Objectifs :

- Découverte des typologies de comportement (émetteurs et récepteurs de l'école de Palo Alto)
- Comprendre les causes et le déroulement d'un conflit
- Savoir anticiper les conflits et identifier les méthodes de résolution
- Transformer le conflit en atout

Méthode :

- Alternance des méthodes magistrales, de découverte et participative.
- Jeux de rôles et mises en situation filmées (si possible)

Décoder le fonctionnement de vos interlocuteurs

- Mode rationnel et irrationnel
- Position de vie et états du Moi (analyse transactionnelle)
- Registres sensoriels (Programmation neurolinguistique)
- Typologies de comportement (émetteurs)
- Typologies de comportement (récepteurs)
Autodiagnostic
- Appréhender les différents comportements conflictuels:
- Identifier l'ensemble des paramètres verbaux et non verbaux: regard, expression, ton...
- Reconnaître et canaliser les émotions de vos collaborateurs

Analyser ce qui déclenche et nourrit les conflits

- Identifier les comportements porteurs de conflits
- Repérer les jeux de pouvoir, le poids des influences
- Détecter les signaux d'alarme

Gérer le stress lié à l'affrontement et recréer une dynamique positive

- Dédramatiser la situation
- Gérer l'agressivité et les débordements émotionnels
- Ré instaurer un climat de confiance

Traiter le conflit: Quelle stratégie d'intervention adopter?

- Négociation ou médiation: comment choisir?
- Favoriser une confrontation positive: les techniques d'assertivité

Gérer l'après conflit

- Capitaliser sur l'expérience et se fixer des axes de progrès
- Renforcer la cohésion en multipliant les échanges

Tarif / jour

Intra / groupe : 1 300 € HT
Inter / individuel : 780 € HT

Dates	Durée	Lieux	Inscription
Nous contacter	2 jours	Intra / inter	contact@biosens.net