



Gérer les conflits et les situations difficiles

Durée de la formation : 2 jours (14h)

Horaires de formation

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis

Aucun. Il est recommandé de venir avec des questions et exemples concrets (situations, documents ou fichiers) de conflits passés ou à venir.

Public visé

Toute personne souhaitant perfectionner ses méthodes de résolution de conflit.

Objectifs et compétences visées

Repérer les situations conflictuelles. Savoir analyser ce qui se passe. Choisir et déployer la stratégie de gestion de conflit adaptée à la situation. Savoir comment canaliser ses émotions et maîtriser son comportement en situation tendue ou conflictuelle

Organisation

Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

Le formateur

La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

Moyens techniques et pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

Validation des acquis et attestation

Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Comprendre le conflit

Définition d'un conflit ?

Connaître les principales causes et éléments déclencheurs des conflits

Quelles en sont les manifestations ?

Savoir faire une lecture exacte de ce qui se joue

Connaître son objectif pour se positionner avec pertinence

Module 2 : Analyser le conflit

Prendre en compte tous les éléments de contexte

Connaître les différentes typologies de conflits

Savoir poser le bon diagnostic sur le conflit existant

Module 3 : Canaliser ses comportements dans un conflit

Prendre en compte ses émotions et ses croyances

Les mettre en mots plutôt qu'en pratique

Retrouver une ressource positive

Module 4 : Repérer la stratégie de son ou de ses interlocuteurs

Saisir le cadre de référence de l'autre

Observer son non-verbal

Cerner ses motivations, ses intérêts, ses bénéfices éventuels

Identifier les jeux psychologiques sous-jacents

Module 5 : Régler le conflit et assurer son suivi

Les différentes stratégies de gestion de conflit

Adapter sa stratégie en fonction du profil d'interlocuteur et des enjeux

Connaître précisément sa marge de manœuvre

Négocier et argumenter face aux tensions

Savoir sortir du conflit et gérer l'après conflit

Tirer les leçons du conflit, permettre à chacun de reprendre sa place.

Module 6 : Déployer une communication adaptée

Canaux, modes et registres de communication.

Les pièges de la communication : proxémie, cadres de références et bruits

Adopter la bonne posture en fonction de la situation

S'appuyer sur ses émotions

Module 7 : Pratiquer une écoute active

Accueillir les propos et écouter ses interlocuteurs.

Répondre aux questions et questionner soi-même

Reformuler pour s'assurer de la bonne compréhension.

Module 8 : Poser un comportement affirmé

Découvrir la notion d'assertivité.

Connaître quelques techniques d'assertivité.

Apprendre à les mettre en œuvre.

Méthode

Exercices d'un degré de difficulté croissant s'appuyant sur les cas des participants.

Mise en situation vidéo si le nombre de participants le permet.

Le cas échéant, apporter une clé USB pour y copier les enregistrements vidéo, avec l'autorisation expresse du ou des participant(s).

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 12-2025)
