



Intitulé: GÉRER LES CONFLITS

| Description | | Tarif |
|------------------------------|---|---|
| GÉRER LES CONFLITS | | INTRA A définir en fonction du projet |
| Durée en jours | | |
| Durée en heures | | |
| Tarif Financement individuel | | |
| Tarif Entreprise/OPCO | | |
| Lieu de la formation | Ecole des parents et des Educateurs Ile de France - 5 Impasse Bon secours – 75011 Paris | |

Public

Cadres, salariés. Accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap. Notre organisme de formation met tout en œuvre pour adapter ses dispositifs de formation aux personnes en situation de handicap. Nous vous proposons : • De vous accueillir et de vous accompagner individuellement. • D'identifier vos besoins spécifiques au regard de votre situation de handicap. • De mettre en œuvre les adaptations pédagogiques et/ou matérielles nécessaires. • Vous aider à construire votre parcours de formation à l'EPE-IDF.

Méthode

- Tests d'assertivité.
- Techniques comportementales de l'acteur.
- Vidéoscopie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION *Dans le cas des formations non certifiantes, les moyens mis en œuvre pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels dont la maîtrise constitue l'objectif initial (ou les objectifs) de l'action de formation pourront être des QCM, des grilles d'évaluation, des travaux pratiques (exercices, mises en situation...), des tests réguliers de contrôle de connaissances ou des entretiens de bilan en fin de formation. En dehors de l'évaluation formative réalisée tout au long de la formation (exercices, mises en situation, quizz, QCM, études de cas), une évaluation sommative sera réalisée à la fin de la formation. Une attestation de fin de formation sera remise au bénéficiaire, elle précisera les modalités d'évaluation mises en place ainsi que son niveau d'acquisition des compétences.*

Contenu

Formateurs experts Tous nos formateurs ont une pratique de terrain en tant que psychologues cliniciens, psychologues du travail, psychanalystes, avocats, juristes, médiateurs familiaux, éducateurs de jeunes enfants, anthropologues, sociologues, consultants, etc. Experts et praticiens, ils vivent sur le terrain les évolutions en cours du secteur social et médico-social et expérimentent les outils qu'ils proposent en formation.

Cette formation sera animée par un coach en développement personnel. Diagnostic - Repérage des attitudes dominantes dans le cadre de la résolution de conflit - Avantages et inconvénients de ces attitudes.

Savoir négocier - Les différentes étapes d'une négociation et l'étude des mécanismes. . Argumenter ; recherche et hiérarchisation des arguments. - Écouter à travers le questionnement et la reformulation. - Comprendre l'autre dans son fonctionnement et ses motivations. - Être réactif en sachant prendre en compte les arguments de l'autre. - Définir un cadre de discussion commun. **Les étapes** . Les prédispositions favorables ; la relaxation / la concentration. . Atouts et handicaps dans le cadre de la négociation ; repérage des attitudes. . Désamorcer l'agressivité par l'établissement de relations complémentaires. . Distinguer intérêts et position. . Connaître son intérêt et son objectif et savoir l'exposer en termes concrets. . Rechercher et hiérarchiser ses arguments. . Rechercher des solutions complémentaires. . Fixer des étapes de validation. Évaluation des acquis à chaud et à froid.

Objectifs

Ajuster sa posture professionnelle : - Écoute des revendications. - Connaissance des limites de la négociation. - Motivation par l'exposition concrète de ses objectifs et la définition des intérêts communs. - Recherche de solutions et aptitude à conclure.

Ecole des parents et des Educateurs Ile de France - 5 Impasse Bon secours – 75011 Paris
Tel : 01.44.93.44.88 – Fax : 01.44.93.44.69 - E-mail : formation@epe-idf.com
Enregistré sous le numéro 11750041475 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
SIRET : 784 718 702 00037