



**Intitulé:** LA GESTION COLLABORATIVE DU CONFLIT : THÉORIE DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE (Z-A42)

Description		Tarif
LA GESTION COLLABORATIVE DU CONFLIT : THÉORIE DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE (Z-A42)		<b>ENTREPRISE/OPCO</b> 610 € <b>PERSONNEL</b> 550 €
Durée en jours	2	
Durée en heures	14	
Tarif Financement individuel	550 €	
Tarif Entreprise/OPCO	610 €	
Lieu de la formation	Ecole des parents et des Educateurs Ile de France - 5 Impasse Bon secours – 75011 Paris	

### Public

Toute personne, tout professionnel souhaitant acquérir une posture de tiers « médiateur » dans son secteur professionnel : ressources humaines – équipes d'intervenants sociaux ... et acquérir également des « outils » professionnels dans la gestion des conflits interpersonnels.

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.

## Méthode

Apports théoriques, études de cas, mises en situation, capitalisation des expériences des apprenants, développement du raisonnement " diagnostic ".

### 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 encadrée par :

- MARIE-NOËLLE LEHODEY : Médiatrice familiale.

Une équipe d'intervenants pluridisciplinaires, médiateurs, avocats, thérapeutes, tous formés à la médiation familiale..

### NOUS VOUS PROPOSONS :

- Définition et origine de la négociation raisonnée.
- Présentation théorique de la négociation raisonnée.
- Les différentes étapes de la négociation raisonnée.
- Les 4 grands principes de la négociation raisonnée.
- Difficultés que le médiateur peut rencontrer lors de la négociation.
- Les différents obstacles à la médiation.
- Les difficultés lors de la négociation.
- Du fait des personnes.
- L'objet de la médiation.
- Attaque du médiateur.

## Objectifs

- Appréhender le concept de la négociation raisonnée.
- Définir la négociation sur intérêt.
- Différencier la négociation raisonnée des autres modes de résolution des conflits.

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