

## Public concerné

Dans l'absolu, toute personne qui souhaite acquérir l'une des compétences les plus fondamentales du management : maîtriser les conflits.

En particulier les managers et les dirigeants.

Encore plus précisément les personnes qui évoluent dans des contextes à tendance conflictuelle marquée.

Pas de pré-requis.

## Compétences cibles

Cette formation a pour objet de rendre les personnes très agiles sur les thèmes suivants :

- Anticiper et prévenir les conflits, en recherchant activement la cohésion
- Savoir désamorcer un conflit naissant
- Etre capable de déceler la perte de contrôle, de soi, des autres
- Adopter des modes d'organisation moins conflictuels
- Apprendre à négocier fermement, mais vraiment

## Méthode pédagogique

THQM a fait le choix de mener toutes ses formations interactives en les alimentant d'exemples concrets :

- Apports conceptuels,
- Mises en situation, décodage, conseils,
- Pédagogie interactive à partir de situations réelles issues du fonctionnement des entreprises représentées, mais aussi de cas anonymes issus d'autres entreprises, afin d'illustrer le caractère générique des techniques de management que nous apportons.

L'étalement des périodes à environ un mois d'intervalle, vise à favoriser la mise en œuvre opérationnelle des apports avant même la fin de la formation, et à respecter les rythmes nécessaires à l'appropriation.

Atelier de mise en œuvre personnalisé de 2 heures.

## Le conflit maîtrisé

### Combiner les ambiances, les performances et les stratégies

Il n'y a aucune raison évidente, spontanée ou durable pour que les humains s'entendent, s'accordent et coopèrent. Ce conflit, manifeste ou latent, doit être démystifié et confronté sereinement, car il est à l'origine de tous les dysfonctionnements qui font perdre tant d'énergie et de ressources aux personnes, aux équipes et aux organisations. En comprenant la dynamique fondamentale des conflits, il devient plus aisé de les anticiper, de les éviter et de les traiter de manière efficace. C'est dans la cohésion cultivée délibérément que s'obtient la performance globale durable, parce que la gestion des conflits ne suffit pas.

## Plan de la formation

### La dynamique conflit-coopération

Qu'est-ce qu'un conflit ? L'erreur traditionnelle

Ne jamais se tromper de diagnostic : peut-on négocier ?

Le piège de l'affect

Négocier comme on respire

### Conflit et management

Prévention de la dégénérescence des conflits

De l'individu au collectif

Prendre conscience de l'hyper-normalisation

En route vers la cohésion

## Suivi et évaluation

Élaboration d'une grille d'évaluation au démarrage et à la fin de la formation.

Mise en situation en cours de formation.

Cas concrets du participant traités en séance.

## Planning et tarif

**2 295 € HT**

**4 jours + 1 atelier**

(2 périodes de 2 jours + 1 atelier soit 30 heures)

Période 1 : 14 et 15 novembre 2019

Période 2 : 12 et 13 décembre 2019

## Des professionnels chevronnés

Equipe de recherche et d'expertise en management

Cursus des formateurs : Doctorats et Masters

Conseil et formation auprès de plus de 2000 dirigeants et cadres de direction et plus de 15 000 managers

Plus de 20 000 heures en formation et en intervention

## Contacts

Courriel : [contact@thqm.fr](mailto:contact@thqm.fr)

Tél. : +33(0)4 28 29 63 30

Site : [www.thqm.fr](http://www.thqm.fr)

<b>Intitulé de la formation</b> : LE CONFLIT MAITRISE Combiner les ambiances, les performances et les stratégies	<b>Tarif</b> : 2295 € HT / 2754 € TTC
<b>Lieu de la formation</b> : Lyon (France)	<b>Durée</b> : 30 heures
<b>Dates</b> : 14 et 15 novembre 2019 / 12 et 13 décembre 2019	

## Participant (Afin que nous puissions mieux vous connaître, nous vous remercions de bien vouloir joindre votre Curriculum Vitae)

Raison sociale : .....

N° RCS : .....  Mme  Mlle  M.

Effectif de l'établissement : ..... NOM : ..... Prénom : .....

Adresse : ..... Téléphone : .....

..... E-mail : .....

..... Fonction : .....

N° d'identifiant TVA : .....

## Responsable de l'inscription - Facturation (si différents des données participant)

Raison sociale : .....

N° RCS : .....  Mme  Mlle  M.

Effectif de l'établissement : ..... NOM : ..... Prénom : .....

Adresse : ..... Téléphone : .....

..... E-mail : .....

..... Fonction : .....

N° d'identifiant TVA : .....

- 1 - Pour la prise en compte de votre inscription, un acompte de 50% TTC du montant total doit nous être adressé avec le présent bulletin**  
**2 - Pour l'enregistrement définitif de votre inscription, l'intégralité de la formation est à régler au moins 15 jours avant la date de démarrage**

## Règlement

Ci-joint un chèque de : .....  
à l'ordre de **THQM SAS**

Virement au compte n° **FR76 1680 7004 0081 9190 6121 447**  
d'un montant de : .....

Date	Signature du participant	Par la présente inscription, je reconnais en tant que participant, avoir reçu de la part de THQM les informations préalables obligatoires concernant cette formation et notamment le programme.
------	--------------------------	---

Date	Signature du responsable de l'inscription	Cachet de l'entreprise
------	---	------------------------

**Document à renvoyer accompagné du règlement de l'acompte**

