

perfectionnement à la négociation collaborative et à la résolution de conflit **niveau 2**

cursus court

objectifs

Visée de la formation et impacts attendus

- Poursuivre la mise en pratique de la négociation collaborative et de la résolution de conflit initiée lors du cursus **e²cm** Premium - *Praticien*.
- Accentuer l'appropriation des processus de communication non violente et de maïeutique socratique par des mises en situation issues de cycles contractuels complexes.
- Identification des forces individuelles et des axes d'amélioration par le support du son et de la vidéo.

prérequis

Validation préalable du cursus complet **e²cm** Premium - *Praticien*

public visé

Selon prérequis

durée

3 jours

programme

Partie 1.

- **Quizz de synthèse** des éléments clés de la négociation collaborative et de la résolution de conflit / gestion de crise et rappel des essentiels
- **Auto-analyse** du style personnel de négociation et de la progression de chaque apprenant en conditions de crise et confrontation avec la vision du formateur
- Identification des principaux **risques d'échec** d'une négociation. Techniques d'analyse des risques et possibilités de modération
- Ramener un **négociateur égaré** dans la sphère collaborative. Ouvrir une autre porte (préparation, proposition, communication)
- **Affirmer son « Non »** : poser sa limite de façon constructive en restant aligné avec ses intérêts et besoins

Partie 2.

- **Dépasser le « Non » d'autrui** : processus et outils pour ne pas rester face au mur dressé par l'autre partie
- **Perfectionner la quête des solutions** : exercices complémentaires de créativité
- Comment **anticiper la dégradation relationnelle** et travailler sur des actions de prévention. Comprendre l'audit relationnel
- **La cartographie** des risques relationnels au sein d'une organisation
- Renforcer sa posture de **distanciation** par les techniques de **gestion du stress** et la maîtrise du conflit en soi
- Se projeter dans la **négociation collaborative** en vue de construire un accord pérenne (le délicat passage de la dépol- lution émotionnelle à la recherche d'une solution)
- **Mises en situation enregistrées et filmées** : dégradation progressive de la relation, conflit ouvert, approche d'un accord, rechute et clôture (techniques de manipulation diverses afin d'assurer une progression individuelle et de groupe)

perfectionnement à la négociation collaborative et à la résolution de conflit **niveau 2**

cursus court

prochaines sessions

Calendrier consultable
sur www.e2cm.net

Autres dates : nous contacter

lieu

Paris
Intra : en vos locaux

tarifs*

*Particuliers avec financement
personnel : 1 210 € HT.*

*Particuliers avec financement
d'organisme ou entreprise et
sociétés : 1 630 € HT.*

** + frais d'inscription :
70 € HT.*

contact

Tél. : +33 1 48 86 05 27
Mail : contact@e2cm.net

méthodologie

Méthodes pédagogiques

e²cm préconise une approche très pratique du stage de **Perfectionnement à la négociation et à la résolution de conflit** par l'organisation de sessions de gestion des crises en conditions quasi-réelles, de suivi de groupe et de débriefing individuel.

Outils pédagogiques

Matériel : enregistrement vocal et/ou vidéo des sessions de négociation et de gestion de crise.

Cas pratiques : fiches de simulation, questionnaires, visuels.

Accompagnement

- Suivi individuel tout au long du cursus dans le cadre des phases pratiques de la formation.
- Contact prolongé avec le formateur référent (mail, téléphone) après le cursus, offre de coaching personnalisé.

Évaluation des stagiaires

- Grille d'évaluation personnalisée visant à s'assurer de la maîtrise par les stagiaires des méthodes et outils de négociation et de facilitation en phase de crise.
- Quizz et QCM

Évaluation de la formation

- Tour de table au démarrage de chaque nouvelle journée : précision des attentes, sujets à approfondir, validation du rythme.
- Questionnaire de satisfaction rempli par les stagiaires en fin de cursus.

Intervenants

Les formateurs du cursus de **Perfectionnement à la négociation collaborative et à la résolution de conflit** sont tous des professionnels de la facilitation et de la médiation.

N.B : Les sessions pratiques sont enregistrées et filmées. Les fichiers son et/ou vidéo sont détruits en fin de formation.