

TYPES DE FORMATS POSSIBLES

- 1 JOUR ou 2 JOURS
- CAPSULES APPRENANTES (de ½ JOURNÉE)
- LUNCH AND LEARN (2 :00)
- PRÉSENTIEL OU 100% VIRTUEL

Note* : 4,66/5

* Note moyenne tous participants confondus

ANTICIPER ET GÉRER DES CONFLITS


SAVOIR SE PRÉPARER AUX CONVERSATIONS DIFFICILES

COMPÉTENCES VISÉES

- Appropriation d'un des leviers majeurs du management et du leadership
- Développer son courage managérial
- Savoir dire les choses dans un esprit constructif
- Être familier des techniques de Communication Non Violente (CNV).
- Savoir détecter les situations potentiellement problématiques ou conflictuelles et agir dessus .

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Connaître les fondamentaux de la Communication Non Violente (CNV)
- Comprendre mieux ses propres comportements et attitudes et acquérir une grille pour appréhender les autres.
- Adopter une approche pragmatique des conflits par le Dire.
- Partir de l'expérience du participant pour arriver à la théorie et à l'outil opérationnel.
- Permettre à chacun de s'exercer sur un cas réel



+33.608926057
contact@cicero.partners
www.cicero.partners

OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE LA FORMATION

- Résoudre ou éviter les conflits de façon constructive
- Savoir Dire et comment le dire .
- Établir des relations authentiques grâce à l'assertivité
- Comprendre mieux ses forces et ses faiblesses et développer son assertivité.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE UTILISÉE

Nous travaillons essentiellement selon une méthode inductive : la pédagogie de la découverte.

Nous avons 4 grands principes pédagogiques qui nous guident lors de la conception et de l'animation des modules de formation pour en faire des moments uniques :

- Une approche où le savoir être, le comportement de la personne est aussi important que le savoir faire.
- La pratique du participant est au centre du processus d'apprentissage par un jeu, un exercice une mise en situation avant d'aborder la partie théorique.
- Nous installons ensemble un esprit de laboratoire qui signifie que chacun a le devoir d'expérimenter tout en étant protégé par l'absence de tout jugement qui permet au participant de sortir de zone de confort et d'oser des choses.
- Jeux et pratique pro : nos approches sont essentiellement ludiques car l'on apprend mieux en étant détendus et font un lien systématique avec la pratique professionnelle.

Jeux de rôles, mises en situations décalées et professionnelles, immersion, brainstorming, exercices

DOMAINES D'EXPERTISE

Management / leadership / communication / Motivation / engagement / soft skills /

HONORAIRES

- Selon le format choisi nous adaptons nos honoraires de conception et d'animation pour rester au plus près de vos demandes.
- Pour avoir une estimation du tarif contactez-nous sur contact@cicero.partners