

PACA

Axe 2 : STRATEGIE, MANAGEMENT ET ORGANISATION

# Module n°8 : Communication et négociation

## Contexte

---

EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

*nb de participants : 8 à 16 au maximum*

## Objectifs

---

- Savoir créer une relation constructive et sereine permettant de comprendre les besoins de son interlocuteur tout en faisant valoir ses propres intérêts : développer ainsi des alliances favorables au développement du pôle.
- Développer la notoriété de son pôle grâce à une communication pédagogique et valorisante.
- Imaginer et obtenir les accords les plus favorables particulièrement en situation de conflit pour que chacune des parties reparte à avec une solution satisfaisante.

## Renseignements complémentaires

---

**Les modules peuvent être suivis indépendamment.**

Pour plus d'informations : Audrey DAVID - a.david@anhf.fr - 04.91.17.71.28

Liens d'inscriptions

- M1 <https://forms.office.com/e/Bf885Zkjcc>
- M2 <https://forms.office.com/e/nfsjGW1Qw7>
- M3 <https://forms.office.com/e/GHgHDh190j>
- M4 <https://forms.office.com/e/4jaxZRzcSe>
- M5 <https://forms.office.com/e/gQ8rRXuYyb>
- M6 <https://forms.office.com/e/rKuWawhcC8>
- M7 <https://forms.office.com/e/st2HicMGxd>
- M8 <https://forms.office.com/e/Sa7ETc9Lec>
- M9 <https://forms.office.com/e/QXu8nwcgwh>
- M10 <https://forms.office.com/e/M2V1YSxQ7S>

# Programme

---

## Communiquer efficacement avec un interlocuteur :

- Reconnaître chacun des acteurs du pôle en lui donnant un temps de parole
- Organiser et animer des réunions informelles, pluriannuelles, pluri hebdo : par ex-comité médical plénier annuel, comités médicaux restreints si problèmes, etc.
- Entendre les différents points de vue et reconnaître les besoins individuels
- Favoriser la reconnaissance des talents
- Créer une dynamique collective constructive au niveau du pôle
- Favoriser la valorisation individuelle, la reconnaissance des différences au service d'un objectif commun

## Promouvoir ses activités :

- Communiquer les résultats du pôle au personnel
- Valoriser les succès auprès des acteurs du pôle
- Valoriser les réussites du pôle auprès des autres pôles, de la direction et autres acteurs hors du pôles.
- Développer des réseaux à l'échelon régional, national

## Négocier gagnant-gagnant :

- Trouver des compromis et prévenir les conflits
- Comprendre les besoins de l'autre partie pour en tirer parti et trouver une solution satisfaisante
- Maîtriser les techniques de résolution de conflits collectifs et négociation raisonnée

### Public

**Cadres de pôle de la FPH, Chefs de pôles de la FPH, Chefs de service de la FPH**

### Exercice

**2025**

### Code de formation

**2.07**

### Nature

**AFR**

### Organisé par

**ACE SANTE**

### Durée

**7 heures**

### Typologie

**Formation continue ou Développement des connaissances et des compétences**

### Date et lieu

**GROUPE 1**

**Le 14 janvier 2025**

M1 - STRATÉGIE ET PROSPECTIVE EN MILIEU HOSPITALIER - A DISTANCE

<https://forms.office.com/e/Bf885Zkjcc>

**Le 6 février 2025**

M2 - PILOTAGE MÉDICO-ÉCONOMIQUE

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/nfsjGW1Qw7>

**Le 13 mars 2025**

M3 - PILOTAGE DES OPERATIONS

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/GHgHDh190J>

**Le 1er avril 2025**

M4 - QUALITÉ ET SÉCURITÉ DES SOINS

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/4jaxZRzcSe>

**Le 15 mai 2025**

M5 - GRH

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/gQ8rRXuYyb>

**Le 5 juin 2025**

M6 - MANAGEMENT ET GESTION DU CHANGEMENT

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/rKuWawhcC8>

**Le 3 juillet 2025**

M7 - MANAGEMENT ET LEADERSHIP

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/st2HicMGxd>

**Le 4 septembre 2025**

M8 - MANAGEMENT POSTURES DU MANAGER

A DISTANCE- <https://forms.office.com/e/Sa7ETc9Lec>

**Le 9 octobre 2025**

M9 - DÉLÉGATION DE GESTION ET CONTRATS DE PÔLES

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/QXu8nwcgwh>

**Le 20 novembre 2025**

M10 - COMMUNICATION ET NÉGOCIATION

A DISTANCE - <https://forms.office.com/e/M2V1YSxQ7S>