

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

---

#### Pour plus d'informations :

- Audrey DAVID - 04.91.17.71.28 - a.david@anfh.fr *Pour toutes demandes d'inscription, merci de vous rapprocher du service formation ou service RH de votre établissement*

### 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

<https://www.anfh.fr/les-offres-de-formation/AZgsS3EiH1gHDEGXQ7Qr>

- 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

#### **Négociier 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**

**2026**

#### **Code de formation**

**2.06**

#### **Nature**

**AFR**

#### **Organisé par**

**ACE SANTE**

#### **Durée**

**7 heures**

#### **Typologie**

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