



Progresser dans ses pratiques professionnelles de manager grâce à des échanges constructifs stimulants et bienveillants entre pairs.

## GESTION DE CONFLIT, SAVOIR NEGOCIER : DU CONFLIT AU CONTRAT

### DURÉE

1 jour

### ORGANISME

GRIEPS

### PUBLIC

Managers

### Présentation de la méthode de Co-développement

- La présentation des 6 étapes de progression dans l'analyse de la situation managériale
- La répartition des rôles : consultants, clients, animateur
- L'identification du problème du manager : une étape clé dans l'élaboration de pistes de solutions

### PROGRAMME

#### Gestion de conflit, savoir négocier : du conflit au contrat

- Les grands principes de la communication au service de la négociation
- Les processus de négociation : techniques et outils
- Les compétences à mobiliser dans la négociation
- Savoir rendre un conflit constructif
- Construire la relation vers un contrat gagnant / gagnant
- Impliquer dans une équipe des personnalités difficiles
- La prévention des conflits
- Exercices de communication managériale
- Exercices de communication assertive