

FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com

Limitez l'escalade des tensions :
renforcez les liens pour prendre
collégalement les meilleures
décisions

20 ANS
2002
2022
ESSENTIEL FORMATION

- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation
dans les métiers HCR

- Plus de 2900 clients actuels
+ de 6600 participants
+ de 46200 heures de formations

★★★★★ En 2021
98 % de satisfaction

- **Et en bonus,**

Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

DESAMORCER LES CONFLITS
POUR MIEUX GENERER LA
COHESION D'EQUIPE

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises
du secteur Hôtels, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain,
en parfaite adéquation avec votre réalité
professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-HCR

“

*Comment avons-nous pu nous passer de ces
connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !*

”





NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Détecter** les premiers signes d'une situation difficile naissante pour réagir rapidement.
- **Faire** la différence entre un désaccord et un conflit. Savoir identifier les signes d'un conflit et en identifier le stade (tension/crise/enlèvement).
- **Comprendre et identifier** les différents types de conflits et leurs conséquences (Organisationnel/Interpersonnel)
- **Utiliser** les techniques de prévention et de médiation pour désamorcer les conflits et maintenir la cohésion entre les individus.
- **Instaurer** des comportements préventifs pour prévenir des conflits en entreprise.
- **Maîtriser** la méthode pour désamorcer un conflit (Identifier, repérer, analyser, Intervenir, rencontrer, Organiser et suivre).
- **Connaître** la posture à adopter et maîtriser celle-ci pour résoudre un conflit (Assertivité)
- **Connaître** les posture à proscrire pour résoudre un conflit (Agression/Évitement/soumission)



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

7h00

Prévenir les tensions :

- Reconnaître un conflit quand il apparaît : typologie des désaccords et facteurs aggravants
- Repérer les malentendus : signaux d'alerte : physiques, verbaux, comportementaux
- Apprendre à utiliser son écoute active pour percevoir les tensions
- Comprendre la nature des conflits : intérêts, valeurs, personnalités, quiproquos...
- Minimiser le risque d'apparition des différends : bonnes pratiques managériales et attitudes à proscrire,
- Mettre en place des comportements préventifs du conflit

Résoudre un conflit

- Adopter une méthode générale de traitement des conflits,
- Gérer efficacement les résistances, transformer la confrontation en collaboration
- Utiliser les "mots magiques" et les questions à utiliser à bon escient,
- Gérer les excès émotionnels de l'opposant,
- Différencier les faits des opinions.
- Bien analyser la situation pour choisir la meilleure stratégie
- Prendre en compte les aspects émotionnels pour apaiser un interlocuteur réactif
- Désamorcer les attitudes "manipulatrices"

2^{ème} Jour

7h00

Construire de nouvelles relations

- Anticiper un conflit : une possibilité souvent efficace,
- Oser vous affirmer, demander, vous faire reconnaître, dire non,
- Les conflits avec vous-même, sources de la plupart de vos conflits avec les autres
- Les fausses idées et les erreurs de comportement à propos de l'affirmation,
- Consolider l'acquis en débriefant à froid pour consolider la relation
- Le travail personnel en trois temps : Réfléchir, Agir, Débriefier.
- La stratégie Gagnant / Gagnant
- Gérer l'après-conflit pour restaurer un climat de confiance dans l'équipe
- Chercher à ce que tout le monde soit satisfait de l'issue du conflit





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un chat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)
300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

 03 21 01 36 12

 contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com

