

CONSTRUIRE LA CONFIANCE POUR MIEUX COOPÉRER

ou construire des relations de collaborations durables



3 Jours

La **coopération négociée** repose sur la capacité à créer des relations permettant de résoudre les problèmes en respectant les intérêts de chaque partie. Il n'y a ni manipulation ni désinformation. On recherche le dialogue, la transparence et l'ouverture entre les parties afin que chacun choisisse de **mobiliser ses meilleures ressources pour régler les problèmes.**

Ce programme vous permettra de :

- Mettre en œuvre un processus de négociation adapté.
- Construire des relations de confiance dans la durée.
- Trouver des solutions satisfaisantes pour chaque partie.
- Sortir des situations de dialogues tendus ou conflictuels

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Apprendre Les 5 compétences clefs pour une collaboration constructive :

Intention de collaboration : S'engager personnellement et consciemment à rechercher les avantages mutuels de votre collaboration grâce à une attitude non défensive.

Authenticité : S'engager à la fois à parler et à écouter la vérité, et créer une atmosphère où l'autre se sente suffisamment en sécurité pour soulever les questions difficiles

Auto-responsabilisation : Assumer la responsabilité de toute la gamme des choix que nous faisons, que ce soit par une action ou pour ne pas agir et assumer la responsabilité pour le et les imprévus consécutifs à ces choix.

Conscience de soi et la conscience des autres : S'engager à se connaître profondément et montrer une volonté de faire face aux difficultés et problèmes latents de nos relations interpersonnelles.

Résolution des problèmes et de négociation : La négociation facilite habilement votre chemin à travers le conflit qui est inévitable dans toute relation à long terme.

- Apprivoiser et utiliser les ressorts émotionnels et les mécanismes en jeu dans la relation interpersonnelle.
- Être mieux capables de résoudre les problèmes et les conflits de manière concertée
- Appréhender les éléments constitutifs du climat de confiance à LT
- Développer des compétences pour établir et solidifier des relations de partenariat et des alliances

S'entraîner à utiliser une méthode de résolution des situations conflictuelles au service de la résolution de conflits. Application pratique et entraînement à son utilisation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation en mode Coaching animé par un coach, qui facilitera l'intégration des apprentissages et qui associe le processus de "Négociation Basée sur les Intérêts" et la Méthode Schutz[®] appliqués à la coopération.
- Un programme utilisant des sources variées de connaissance : auto-perception, imagerie, test scientifiques, métaphores corporelles, feedbacks, partages d'expérience, réflexion personnelle, apports théoriques,.
- Des exercices pratiques permettent au long de la formation de mettre en œuvre les compétences travaillées. L'entraînement à la résolution de situation simulée ou réelle
- Contrat de changement, indicateurs de mesure pour soutenir les apprentissages

PRÉREQUIS

Aucun.

Organisme de formation enregistré sous le n° 11 92 170 21 92 auprès de la Préfecture de la Région Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

CONSTRUIRE LA CONFIANCE POUR MIEUX COOPÉRER

ou construire des relations de collaborations durables

PROGRAMME

1/ Se donner les moyens d'atteindre son objectif

- Sortir des impasses de l'affrontement.
- Gérer la méfiance entre les acteurs.
- Surmonter les tensions du face-à-face.

2/ Préparer sa stratégie de négociation

- Évaluer les intérêts des parties en présence.
- Envisager les plans de secours.
- Trouver et sélectionner des options satisfaisantes.

3/ Construire une relation adaptée à sa négociation

- Connaître ses styles relationnels et comprendre ceux de ses interlocuteurs.
- Choisir des comportements relationnels qui facilitent la coopération.
- Surmonter ses craintes et appréhensions personnelles.

4/ Dépasser les blocages

- Construire et maintenir le climat relationnel adapté.
- Développer le processus de coopération.
- Dépasser ses rigidités et ses craintes et celles de ses interlocuteurs.
- Clarifier les accords.

Éléments clés de contenu

- Savoir sortir de la « guerre de position » pour construire sur les intérêts mutuels et préserver une relation de confiance à long terme.
- Gérer son émotionnel et poser le cadre pour donner confiance à l'interlocuteur : ouvrir et garder ouverte la relation pour soutenir la négociation
- Décrypter les signaux faibles dans la relation à nos interlocuteurs.
- Éviter d'entrer dans les conflits, détecter les conflits latents
- Mesurer les intérêts et contraintes de chacun afin de bâtir des accords durables
- Créer une relation de partenariat basé sur l'authenticité et la confiance mutuelle

INTERVENANT



Fabienne VAILLANT

LIEU

Paris

DATES

Horaires : 9h/18h00
3 jours / 32 heures

BUDGET

Entreprise : 1.350 € HT
soit 1.620 € TTC
Profession lib 1000 € HT,
Soit 1.200 € TTC
Particulier : 850 € TTC

Ces prix comprennent les supports pédagogiques de l'Élément Humain® et l'ensemble des tests FIRO®.

Ces prix ne comprennent pas les repas et l'hébergement du stagiaire.

Nombre de participants par module : minimum 6 et maximum 8.

**Contact : Fabienne Vaillant
– 06 82 57 43 62**