

# Relations partenariales et gestion des conflits

(2 ou 3 jours)

*L'exigence d'excellence, la compétition économique et les réorganisations qu'elles impliquent mettent à l'épreuve les dirigeants et les cadres dans leurs comportements, leurs méthodes et la pratique des règles du jeu avec les différents partenaires de l'entreprise.*

*Ces situations de changement déclenchent des inquiétudes et des résistances, parfois même des conflits. Or, l'on sait que les relations sociales ne peuvent s'ordonner qu'à la condition de déboucher sur des accords viables, malgré les divergences d'intérêts.*

*Quelle stratégie adopter ? Faut-il pratiquer un double langage ? Quelles conditions et techniques précises permettent d'éviter ou de gérer un conflit ? Comment aboutir à une issue favorable pour les parties en présence ?*

*Faut-il adopter un double langage ? Quelle stratégie adopter ? Quelles conditions et techniques précises permettent d'éviter ou de gérer un conflit ?*

## Contact :

01 40 20 04 09

info@pragma-consultants.fr

## Personnes concernées

- Dirigeants, managers ayant à conduire des négociations sociales, des débats contradictoires, ou à gérer des conflits ou des rapports de force, tout en gardant l'exigence de parvenir à des accord acceptables pour les 2 parties

## Objectifs

- **Acquérir une meilleure conscience de son image** dans la relation Dirigeant /Partenaires, pour mieux maîtriser son impact, la qualité et l'issue de cette relation
- **Savoir faire la juste analyse des différentes situations rencontrées**, en prenant en compte les règles, les rôles et les divergences d'intérêts en présence
- **Pouvoir traiter différents types de situations difficiles**, en s'entraînant et en s'aidant des outils nécessaires de méthode et de résolution

## Contenu

- **Identification des situations et difficultés rencontrées** sur le terrain par les participants
- **Les bases de la conduite d'une séance de confrontation ou d'affrontement** : conditions favorables, fonction du commencement, rôle primordial de l'écoute, langage de réalité, directivité variable, bases méthodologiques...
- **Etude des rapports de force** : repérage des positions et logiques en présence, rapports de force et rapports d'échange, gestion adaptée avec les partenaires, fonction et gestion des résistances, scénarios de déblocage...
- **Clarification des stratégies de débat et de négociation** : méthode de préparation, précautions en période de conflit dur, lignes stratégiques, notion de tactique
- **Typologie des principaux acteurs de la relation partenariale** en France et de leur mode de fonctionnement
- **Etude pratique de plusieurs cas** (éventuellement en cours) : retour d'impact, entraînement à l'analyse et la prise de distance, recherche et test de scénarios
- **Les outils de la confrontation** : langages du refus, jeux du temps, techniques argumentaires
- **Synthèse et adaptation des acquis du stage** aux questions et situations soumises à son début, préconisations individualisées

## Particularités pédagogiques

- La pédagogie de ce stage consiste en une méthode concrète : les exercices sont tous construits en référence au contexte de l'entreprise, afin de faciliter la compréhension des situations rencontrées ainsi que leur traitement et la transposition des outils de méthode sur le terrain.
- La progression se fait en allant du plus simple au plus complexe, du plus facile au plus difficile
- Le travail prend en compte les données techniques nécessaires mais aussi les différences individuelles dans le strict respect des personnes

## Modes de diffusion

- Stage sur mesure
- Ateliers pour groupe restreint,