



INTRA : 4000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N003



### PUBLIC CIBLE

- Tout participant ayant suivi un niveau 1 (Négociation 7 points)



### DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Diagnostiquer le conflit
- Gérer les spirales conflictuelles
- Développer une vision macro du conflit et l'adopter
- Développer une stratégie de gestion des conflits grâce à des outils concrets



### PRÉREQUIS

- Ayant suivi la Négociation 7 points

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Introduction à la négociation conflictuelle**
  - Comprendre les bases de la négociation conflictuelle
  - Identifier les types de conflits en négociation
  - Explorer les défis de la gestion des conflits
- **Analyse des intérêts et des positions**
  - Distinguer intérêts et positions dans une négociation
  - Techniques pour découvrir les véritables intérêts des parties prenantes
  - Identifier les points de convergence et de divergence
- **Communication non violente**
  - Utiliser des techniques de communication non violente
  - Pratiquer l'écoute active et l'empathie
  - Exprimer ses besoins et préoccupations de manière constructive
- **Gestion de l'émotion et du stress**
  - Comprendre l'impact des émotions et du stress
  - Stratégies et techniques pour gérer ses émotions et rester calme en situation de conflit
- **Technique de négociation collaborative**
  - Stratégies pour transformer les conflits en opportunités
  - Générer des options créatives et trouver des solutions mutuellement avantageuses
  - Recherche de consensus et construction de relations durables
- **Résolution de conflits et évaluation de la performance**
  - Techniques de résolution de conflits pour des accords durables
  - Évaluer et analyser les résultats de la négociation conflictuelle, identifier les opportunités



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expériences entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

### PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en négociation et en résolution de conflits

### REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

### NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation depuis 2022 : 114
- Taux d'assiduité : 79.19%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 91%

### CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>