

Maîtriser la pression et les rapports de force

DURÉE : 2 jours

16h en présentiel | 14h à distance

PRIX : 1190.00 € HT (1428.00 € TTC)



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PRF

CLIQUEZ ICI



PARTICIPANTS

Managers de proximité, cadres intermédiaires, chefs de service, coordinateurs, chefs de projet (PME, industrie, services, médico-social).

Toute organisation confrontée à des tensions récurrentes, résistances, jeux d'influence, contraintes fortes.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Cartographier les rapports de force : signaux de pression, zones de bascule, acteurs visibles et invisibles, non-dits, marges réelles.
- ▶ Choisir une posture souple mais solide : limites non négociables, concessions possibles, tempo, portes de sortie, verticalité calme.
- ▶ Déployer des stratégies et manœuvres au jeu d'échecs ou au jeu de Go : protection des pièces maîtresses, micro-territoires d'influence, neutralisation des coups classiques, reprise de l'initiative.
- ▶ Maîtriser l'art de la négociation et de la médiation : accords sous contrainte, désamorçage des escalades, clauses anti-rechute, routines de décompression individuelles et collectives.

PROGRAMME

Lire le jeu réel sous la pression

- Repérer les signaux d'alerte : urgence chronique, décisions impossibles, théâtre en réunion, attaques feutrées, sabotages doux.
- Identifier la nature du jeu : frontal, triangulé, passif-agressif, institutionnel, client-roi, expert intouchable.
- Clarifier votre cadre d'action : légitimité, responsabilités réelles, lignes rouges, alliés, opposants, neutres.
- Mettre au jour les non-dits : implicites, sous-entendus, conflits de priorités, conflits de valeurs, zones d'ambiguïté.

Tenir sans se raidir : rester souple mais solide

- Définir ce qui dépend de vous : périmètre, ressources, points d'appui, risques acceptables, décisions robustes.
- Poser un cadre de discussion : règles du jeu, rythme, distance de sécurité émotionnelle, droit au recul piloté.
- Recadrer sans escalade : refus clair, exigence sobre, question factuelle, reformulation, clôture propre.
- Protéger le collectif : arbitrages réalistes, priorisation partagée, cohérence managériale, sas de récupération.

Manœuvrer comme au jeu d'échec : reprendre l'initiative sans brutaliser

- Anticiper à deux coups : timing, économie des batailles, protection des pièces maîtresses, évitement des fautes d'ego.
- Occupier le terrain : micro-territoires d'influence, alliances de circonstance, appuis latéraux, coût du blocage.
- Neutraliser les coups classiques : ultimatum, diversion, surcharge, disqualification, accélération artificielle, pression par le flou.
- Reprendre l'initiative : les scénarios multiples, les concessions graduées, la sortie par le haut, la stratégie du fou, l'accord minimal viable.

Maîtriser l'art de la négociation et de la médiation : obtenir, apaiser, tenir dans la durée

- Préparer une négociation sous contrainte : mandat, objectifs, exigences non négociables, marges, phrase de clôture.
- Conduire un échange tendu : objections, attaques, demandes abusives, sécurisation de l'accord, suivi opérationnel.
- Installer une médiation courte : écoute, reformulation, intérêts communs, accords partiels, clauses simples et vérifiables.
- Prévenir l'épuisement : signaux burn-out individuels et collectifs, micro-pauses, rituels d'équipe, débriefings courts, hygiène de récupération.

Un test de positionnement
sera envoyé aux participants
en amont de la formation.

Tour de table pour
recueillir les attentes
des participants.

Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices
pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis :
Réalisée en fin de formation
par un questionnaire.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation