

# Maîtriser la pression et les rapports de force

**DURÉE : 2 jours**

16h en présentiel | 14h à distance

**PRIX : 1190.00 € HT** (1428.00 € TTC)

## 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.
- Occuper 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

 **CALENDRIER**

En présentiel ou à Distance

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

**CLIQUEZ ICI** 