

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 et chefs de projet.

Toute organisation ou collaborateur confronté à des tensions récurrentes, des résistances et des contraintes fortes.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Cartographier les rapports de force.
- ▶ Choisir une posture souple mais solide.
- ▶ Déployer des stratégies et manoeuvres au jeu d'échec.
- ▶ Maîtriser l'art de la négociation et de la médiation.

PROGRAMME

Lire le jeu réel sous la pression

- Repérer les signaux d'alerte : la détection de l'urgence chronique, des attaques feutrées et des sabotages doux.
- Identifier la nature du jeu : la distinction entre un conflit frontal, une attitude passive-agressive ou le blocage d'un expert intouchable.
- Clarifier son cadre d'action : la définition de sa légitimité, de ses responsabilités réelles, de ses lignes rouges et de ses alliés.
- Mettre au jour les non-dits : l'exploration des sous-entendus, des conflits de priorités et des zones d'ambiguïté.

Tenir sans se raidir : rester souple mais solide

- Définir ce qui dépend de soi : l'analyse du périmètre, des ressources disponibles et des risques acceptables.
- Poser un cadre de discussion : l'instauration des règles du jeu, du bon rythme et d'une distance de sécurité émotionnelle.
- Recadrer sans escalade : la formulation d'un refus clair et d'une exigence sobre à l'aide d'un questionnement factuel.
- Protéger le collectif : la réalisation d'arbitrages réalistes, la priorisation partagée et la mise en place de sas de récupération.

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

- Anticiper à deux coups : la maîtrise du timing, l'économie des batailles et l'évitement des fautes d'ego.
- Occuper le terrain : la conquête de micro-territoires d'influence et la création d'alliances de circonstance.
- Neutraliser les coups classiques : le traitement de l'ultimatum, de la diversion, de la disqualification ou de la pression par le flou.
- Reprendre l'initiative : la préparation de scénarios multiples, de concessions graduées et la construction d'un accord minimal viable.

Maîtriser l'art de la négociation et de la médiation

- Préparer une négociation sous contrainte : la définition du mandat, des objectifs et des exigences non négociables.
- Conduire un échange tendu : le traitement des objections, des attaques, des demandes abusives et la sécurisation de l'accord.
- Installer une médiation courte : l'utilisation de l'écoute et de la reformulation pour trouver des intérêts communs et définir des clauses vérifiables.
- Prévenir l'épuisement : l'identification des signaux de burn-out individuel ou collectif et l'instauration de rituels d'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

