INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

# Maîtriser la pression et les rapports de force

**DURÉE : 2 jours**
16h en présentiel | 14h 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 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 |