

**La gestion de crise par la négociation**

La négociation outil majeur de la gestion de crise

But

Cette formation aborde la gestion de crise en exposant un choix d'outils à utiliser en fonction de la situation. En général, les deux parties se placent d'abord en situation de négociation directe ou indirecte. Négociation, médiation, ou étude de problèmes en réunion-discussion avec pour but le règlement des conflits. Avec l'allongement de la durée de vie et des carrières, plusieurs générations clairement identifiées doivent désormais coexister au sein de l'entreprise. Agir sur la communication interne devient essentiel.

Esprit Général

Avec l'allongement de la durée de vie et des carrières, plusieurs générations clairement identifiées doivent désormais coexister au sein de l'entreprise. Agir sur la communication interne devient essentiel.

Cauchemars du manager et de son équipe, les conflits au travail sont inévitables...

Est-ce une mauvaise chose ?

- Pas forcément !

- A condition bien sûr de savoir comment les gérer et de ne pas laisser les choses s'envenimer, les conflits au travail peuvent même devenir un fabuleux moteur de créativité.

Par contre savoir gérer la communication et l'écoute permettront d'avoir les clefs pour gérer les conflits

Prérequis

Niveau du stage : Base

Master tout domaine - Tout public en lien avec la création de valeurs.

Durée et emploi du temps

Ce stage dure 5 jours (30 heures).

**Pascal BROQUARD**

Ex Officier Opérations Spéciales, chef de groupe
Action Forces Spéciales et chef instructeur

**Date
PARIS****Programmé**

13 au 17 Décembre 2027

Catalogue Complet
des formations

* Conditions Générales



01 41 08 01 01



contact@eurosae.com



Sommaire

- La négociation au sein de l'entreprise,
 - Le domaine de la sécurité
- • La négociation de crises, (TD)
 - Un savoir-faire,
 - Un savoir être,
 - Un processus,
 - Des techniques
- Qu'est-ce que négocier par,
 - La consultation,
 - La discussion
 - La concertation
- La négociation constructive par,
 - Un modèle psycho méthodologique de négociation constructive
- La négociation au quotidien,
 - Au travers des vicissitudes de la négociation
- La situation de détresse
- La situation de désespoir (TD)
 - Les crises suicidaires mise en pratique
- Etude et managers des profils complexe
 - Les types de profils
 - Les identifier
 - L'implication juste
 - La maîtrise du fond et de la forme
- Ecoute active (TD)
 - Réussir le contact
 - Créer un rapport de confiance
 - Dénomination de sentiments ou d'émotions

Pour faire une demande

Bulletin d'inscription

* Conditions Générales