

## Enjeux :

Être capable d'**adopter** la bonne **posture** en cas de **conflit** et ainsi obtenir une **collaboration**

## Public :

Chargés d'affaires,  
Consultants,  
Responsables et  
Directeurs d'agences,  
Chargé de recrutement,  
Exploitant, assistant  
d'agence

## Prérequis :

Être en possession de son ordinateur,

## Durée :

Module disponible en 3h30 ou 7h.

## Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

## Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

## Sanctions :

Certificat de Réalisation

## Objectifs Pédagogiques

L'apprenant sera en capacité de :

- Être capable d'**adopter** la bonne **posture** en cas de **conflit** et ainsi obtenir une **collaboration**

## Contenu

### Analyse du conflit

La **communication** : clé de la résolution de conflit

Etude des modèles de **THOMAS-KILMAN** et de la méthode **DESC**

Gestion d'un **comportement agressif**

### Conflit Intérimaire / candidat

### Conflit Client

## Moyens pédagogiques

Apports théoriques. Powerpoint.  
Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation.

Cas pratiques,

Ateliers en sous-groupes

Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles

**Validation des acquis** : mise en situation réelle

**Evaluation des acquis** via quiz sous RiseUp

**Evaluation à chaud** de la formation par les apprenants sous RiseUp

**Contact et inscription** : [formation@lip-academy.com](mailto:formation@lip-academy.com) | 04 72 76 27 06