

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 et grille d'analyse.

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 | 04 72 76 27 06