


Manager : gérer les conflits

Transformer le conflit en opportunité d'apprentissage

 Présentiel ou en classe à distance



2 jours (14 h)

Prix inter : 1.650,00 € HT

Réf.: G6198

Les conflits font partie intégrante de la vie d'une équipe. Face au conflit, le manager démuni laisse souvent la situation se dégrader et provoque ainsi une perte d'efficacité dans son équipe. Cette formation lui permet de face à ces situations difficiles tout en préservant la relation. Lors de cette formation à la gestion des conflits seront traités : le conflit interpersonnel ; le conflit dans son équipe. Au-delà des techniques, cette formation apporte au manager la capacité de réguler et de faire du conflit une réelle opportunité de progrès individuel et collectif.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Tout manager, hiérarchique ou transversal ou chef de projet



Prérequis

- Aucun.

Programme

Avant la session

- Un autodiagnostic
- Une vidéo : "On aura essayé !"

En présentiel / A distance

1 - Différencier problème, tension, crise et conflit

- Définir le conflit et identifier les sources du conflit
 - Manager : faut-il toujours éviter les conflits ?
 - Connaître les principales causes et éléments déclencheurs des conflits
- Mise en situation

Immersion : vos situations, vos réussites, vos échecs

2 - Adopter des comportements efficaces pour sortir des conflits

- Identifier les stratégies des acteurs : différencier contrainte et pouvoir
- Identifier et utiliser sa marge de manoeuvre pour manager le conflit
- Adopter une attitude d'ouverture pour rétablir la confiance
- Être en mesure de faire face aux conflits : en présentiel, à distance, en télétravail

Mise en situation

Mises en situations : les différents types de conflit, s'entraîner à mesurer l'intensité du conflit et faire face avec efficacité

3 - Assumer ses responsabilités face aux conflits

- Prendre conscience de ce qui dans son comportement managérial peut générer des conflits
- Prendre du recul pour assumer ses propres erreurs et faire face à ses émotions

Mise en situation

Plan d'action en binômes : mes atouts, mes freins personnels face aux conflits, les écarts et défis à relever

4 - Utiliser la régulation ou l'arbitrage pour sortir des conflits

- Réguler grâce à l'outil "DESC" pour éviter l'escalade
- Mettre en place un processus de régulation
- Utiliser l'arbitrage au bon moment pour répondre aux situations d'urgence ou de blocage

Mise en situation

Analyse des situations conflictuelles et des solutions entre pairs grâce à la démarche du co-développement

Après la session

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines"
- Une vidéo : "L'intelligence managériale"
- S'entraîner grâce aux modalités de formation à distance : "Management : gérer les conflits", "Les compétences émotionnelles du manager", "CNV : les clés"



Les objectifs de la formation

- Diagnostiquer et analyser les différents types et niveaux de conflits
- Reconnaître sa sphère d'influence pour traiter le conflit
- Gagner en confort et en efficacité dans la gestion des conflits
- Aborder avec efficacité l'après conflit, retrouver la confiance



Evaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.



Les points forts de la formation

- 4REAL© : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- L'autodiagnostic concernant le style d'affirmation personnelle permet de repartir de soi pour résoudre les conflits.
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.
- La qualité d'un programme de formation développé par Cegos (© Copyright Cegos).
- 95% des participants à cette formation se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits au cours des 12 derniers mois.



Dates et villes 2026 - Référence G6198



Dernières places disponibles



Session garantie

Paris

du 15 janv. au 16 janv.
du 9 févr. au 10 févr.
du 12 mars au 13 mars
du 13 avr. au 14 avr.
du 27 avr. au 28 avr.
du 4 mai au 5 mai
du 21 mai au 22 mai
du 26 mai au 27 mai

du 8 juin au 9 juin
du 25 juin au 26 juin
du 6 juil. au 7 juil.
du 23 juil. au 24 juil.
du 27 août au 28 août
du 7 sept. au 8 sept.
du 10 sept. au 11 sept.
du 21 sept. au 22 sept.

du 5 oct. au 6 oct.
du 26 oct. au 27 oct.
du 19 nov. au 20 nov.
du 23 nov. au 24 nov.
du 26 nov. au 27 nov.
du 7 déc. au 8 déc.
du 14 déc. au 15 déc.

A distance

du 29 janv. au 30 janv.
du 12 févr. au 13 févr.
du 9 mars au 10 mars
du 26 mars au 27 mars
du 23 avr. au 24 avr.
du 21 mai au 22 mai

du 4 juin au 5 juin
du 22 juin au 23 juin
du 9 juil. au 10 juil.
du 13 août au 14 août
du 10 sept. au 11 sept.
du 24 sept. au 25 sept.

du 1 oct. au 2 oct.
du 19 oct. au 20 oct.
du 19 nov. au 20 nov.
du 23 nov. au 24 nov.
du 7 déc. au 8 déc.
du 14 déc. au 15 déc.

Lyon

du 9 févr. au 10 févr.
du 2 avr. au 3 avr.

du 16 juil. au 17 juil.
du 12 oct. au 13 oct.

du 16 nov. au 17 nov.
du 7 déc. au 8 déc.

Marseille

du 2 mars au 3 mars

du 18 juin au 19 juin

du 28 sept. au 29 sept.

Nantes

du 5 mars au 6 mars
du 11 mai au 12 mai

du 6 juil. au 7 juil.
du 14 sept. au 15 sept.

du 23 nov. au 24 nov.

Toulouse

du 23 mars au 24 mars

du 8 juin au 9 juin

du 5 oct. au 6 oct.

Bordeaux

du 20 avr. au 21 avr.

du 28 sept. au 29 sept.

du 3 déc. au 4 déc.

Lille

du 27 avr. au 28 avr.

du 6 juil. au 7 juil.

du 12 oct. au 13 oct.

Aix-en-Provence

du 27 avr. au 28 avr.

du 21 sept. au 22 sept.

du 14 déc. au 15 déc.

Grenoble

du 18 mai au 19 mai

du 10 sept. au 11 sept.

du 2 nov. au 3 nov.

Rouen

du 21 mai au 22 mai

du 3 sept. au 4 sept.

du 26 nov. au 27 nov.