



GESTION DE CONFLIT DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION



Durée
16 heures



Date début prochaine session
sur inscription



Nb places dispo.
/



Langue
/



LIEU DE LA FORMATION

IFSB à Bettembourg

Référence : M4155

Formateurs : Professionnel du secteur

Effectif max : 12 participants

Rythme : Journée

Langue : FR

Cible : Chef d'équipe + ouvriers

Tarif : 890,00 € HTVA

Tarif membre : 740,00 € HTVA



ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL
DU BATIMENT SA.

PUBLIC CIBLÉ

Toute personne qui gère une équipe ou qui fait partie d'une équipe. Qu'un conflit soit en cours ou non

OBJECTIF

Anticiper, voire désamorcer une situation critique sur chantier / au bureau / dans une équipe de projet

CONTENU DE LA FORMATION

Le travail en équipe n'est pas toujours simple et des conflits peuvent toujours arriver. L'important n'est pas seulement de gérer les conflits mais bien de les anticiper et les régler avant qu'ils ne grandissent.

La formation s'attache à aborder les actions suivantes :

- Faire de l'anticipation de conflits un mode de fonctionnement quotidien.
- Analyser objectivement les causes des conflits.
- Etablir une systématique de résolution de conflits et organiser un système cohérent de concertation.
- Donner une vision claire des moyens de prévention constructifs (écoute, empathie, "contrat", charte, etc.).
- Maîtriser les techniques de négociation win-win.
- Adopter au quotidien des comportements basés sur l'assertivité.
- Faire respecter les règles établies pour la vie en communauté dans l'Entreprise.
- Favoriser la mise en place d'une meilleure identification à l'Entreprise (au groupe, à la division, etc.) par une politique « événementielle ».
- Renforcer le leadership du management.
- Diminuer les risques de "overstress" dû à des conflits interminables.
- Réduire les pertes diverses (temps, moyens, énergie).

Seront abordés les points suivants :

1. L'origine des conflits
2. Les causes des conflits
3. L'importance du relationnel
4. Les outils à disposition
5. Les méthodes de gestion
6. En pratique
7. Plan d'action

PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION

Aucun prérequis