



Trilogie de communication :

Direction de séance | Négociation | Gestion des conflits

Cours certifiant en trois modules (6 jours) | Hôtel du Léman,
Jongny s/ Vevey www.sanu.ch/21NGTF

Module 1 : 09 - 10 décembre 2020 | Marc Wohlhauser

Module 2 : 25 - 26 janvier 2021 | Lucette Quarteron

Module 3 : 25 - 26 février 2021 | Philippe Dupraz

Contexte

Parfois la réussite ou l'échec d'un projet est lié aux rapports entre les personnes. Vous avez la connaissance technique, nous vous procurons les outils de communication. En trois modules, vous apprendrez les bases de la gestion efficace des séances, d'une négociation réussie et de la gestion professionnelle des conflits. Testez les méthodes et choisissez l'approche la plus adaptée à vous et votre pratique. Des experts en communication expérimentés vous accompagnent à travers des blocs thématiques de deux jours. Au moyen d'étude de cas provenant des participants et de jeux de rôle, vous aurez la possibilité d'appliquer immédiatement les notions apprises. Vous analyserez plusieurs types de comportement et identifierez votre propre profil.

Objectifs

Les participant-e-s:

- ▶ reflètent la propre attitude et mettent en pratique des méthodes de conduite de séance et d'entretien.
- ▶ développement des possibilités d'application en matière de négociation et gestion de conflit.
- ▶ analysent leur propre comportement dans différentes situations données.
- ▶ savent tenir compte de la dynamique d'un groupe et sont en mesure de faire participer ses membres.

Public-cible

- ▶ Coordinateurs-trices et responsables de projet, qui dirigent des séances et des groupes de travail avec des collaborateurs-trices, partenaires ou parties prenantes
- ▶ Conseillers en environnement (bureaux privés) et en entreprise
- ▶ Membres de la direction d'une entreprise ou d'une organisation
- ▶ Collaborateurs-trices de l'administration publique (villes, cantons, Confédération)

Plus-value

Les participants dirigent des séances avec un choix de méthodes créatives et ciblées. Ils mettent en pratique des techniques de négociation et évaluent leur propre communication de manière constructive. Ils anticipent les situations conflictuelles et adoptent des stratégies de résolution de conflit adéquates.

Partenaires :



Programme

Module 1 : 09. & 10.12.2020 | Direction efficace de séance

Méthodes de direction et d'animation de séance de façon attrayante
▶ Intervenant Marc Wohlhauser

Module 2 : 25. & 26.01.2021 | Techniques de négociation

Techniques de négociation, modèles de communication, argumentaires et recherche de solutions
▶ Intervenante Lucette Quarteron

Module 3 : 25. & 26.02.2021 | Gestion des conflits

Analyse de conflit et de son propre comportement dans des situations conflictuelles, stratégies de résolutions de conflit
▶ Intervenant Philippe Dupraz

Intervenant-e-s | Organisation

Marc Wohlhauser	Formateur en entreprise Wellco GmbH, Villars-sur-Glâne
Lucette Quarteron	Formatrice en leadership et communication TEKOA, Lausanne
Philippe Dupraz	Formateur en entreprise co4mations, Givisiez
Christine Gubser	Cheffe de projet sanu future learning sa

Informations pratiques

Dates	09. & 10.12.2020 25. & 26.01.2021 25. & 26.02.2021
Lieu Heures	Hôtel du Léman, Jongny 09h00-17h00
Prix	3 modules (6 jours) : CHF 2'850 Inscription avant le 20 septembre 2020 : CHF 2'700 CHF 1'000 par module de 2 jours La documentation, les pauses et repas sont compris dans le prix.
Délai d'inscription	31 octobre 2020
Rabais	Les rabais partenaires sont publiés sur notre site Internet.
Contact	Nadine Gerber Coordinatrice de projet sanu@sanu.ch 032 322 14 33

Plus d'information | Inscription : www.sanu.ch/21NGTF