



DOMAINE : Management

NATURE DE L'ACTION : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

Référence : FORM3_MGT 03

PUBLICS : Dirigeant, manager, indépendant, toute personne gérant des relations professionnelles (clients, fournisseurs, collègues..)

PRÉREQUIS : S'inscrire dans une démarche volontaire est un critère important de réussite

JOURS/HEURES : 1 jour – 7 heures

MODALITÉS : Présentiel

TARIFS (net de taxes) : Cf site internet

Formation financable par les OPCO - FAF
Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI

NBRE DE STAGIAIRES : 10 à 14 personnes

DATES : Calendrier ou Sur demande

LIEU : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

LOI ALUR : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

ADMISSION : Pour toutes les formations, une étude des besoins est adressée (par mail) permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

ACCESSIBILITÉ : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



DÉLAIS D'ACCÈS : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

RENSEIGNEMENTS :
contact@artmonie-impuls.com

OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de gérer des situations de tensions en utilisant l'un des modes de résolutions de conflits

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :

- Comprendre les composantes d'un conflit
- Comprendre les générateurs de conflits selon les différents profils
- Etre capable d'utiliser selon la situation l'un des 5 modes de résolutions de conflit

OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Support pédagogique, paper board, matériel pédagogique, test TKI, ordinateur, Mises en pratique – Feedback – Echanges autour des vécus professionnels des stagiaires

METHODES PEDAGOGIQUES

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.

Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre la formatrice et les stagiaires

Etre prêt à s'impliquer personnellement et accepter de revisiter ses pratiques managériales

EQUIPE

Responsable pédagogique, qualité et handicap

- Carole SOMMER (06 30 07 91 71)
- carole@artmonie-impuls.com

Comptabilité : Justine MEHL (06 76 48 58 48)

Administratif : contact@artmonie-impuls.com

Equipe formatrice :

Carole SOMMER : Dirigeante de Art'monie Impuls et cofondatrice de QUALIZO.

Consultante – Formatrice et coach professionnelle, elle accompagne depuis de nombreuses années les organisations, leurs directions et managers sur les thématiques managériales.

Elle intervient en qualité d'experte RH et management pour les entreprises adhérentes du [PEXE](#) et réalise des missions en collaboration avec la DREETS, les OPCO et le Ministère de la transition écologique.

Consultante référencée « Management et conduite du changement » auprès de l'EM LYON

Formations initiales :

- DESS Droit social et protection sociale
- DESS Management des organisations

De nombreuses formations certifiantes à son actif :

- Coach professionnelle – Executive HEC, Paris
- Process communication – Kahler, Paris
- DISC et Forces motrices, Assessments 24/7, Paris
- Sens Agility Talents, Assessments 24/7, Paris
- TKI régulation des conflits - Myers Briggs
- STRONG, donner du sens à sa carrière – Myers Briggs
- LeaderTrust, Startrust.eggscience, Egg Science Academy
- Sophrologue professionnelle, EFS, Montpellier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.

En fin de formation : Evaluation sommative permettant d'évaluer la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est exigé pour valider intégralement la formation

Post formation : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.

Formation qualifiante : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.

PROGRAMME

MODULE 1 : THEORIE ET PRATIQUE – DEFINITION ET COMPOSANTES DU CONFLIT

- Inclusion
- Présentation de la formation – Objectifs et attentes des stagiaires
- Ce qu'est un conflit et ce qu'il n'est pas
- Les composantes du conflit

Atelier de mise en pratique – Jeu de rôles

MODULE 2 : THEORIE ET PRATIQUE – LES MODES DE RÉOLUTION DU CONFLIT

- Comprendre sa réponse automatique de résolution d'un conflit
- Comprendre la réponse commandée avec l'outil TKI
- Découvrir les 5 modes de résolution de conflit et leur utilisation

Atelier de mise en pratique – Exercices en groupe

MODULE 3 : THEORIE ET PRATIQUE – LES GENERATEURS DE CONFLITS SELON LES TYPES DE PERSONNALITES

- Identifier les générateurs de conflit selon les profils de personnalités → lien avec le DISC et Forces Motrices
- Comprendre les besoins psychologiques de chaque profil
- Comprendre les styles d'interaction entre les différents profils

Atelier de mise en pratique – jeu de rôle de gestion d'une situation conflictuelle

Evaluation de fin de formation validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation



CONDITIONS GENERALES DE VENTE



DU MANAGER AU LEADER, FAVORISER L'EMPOWERMENT POUR IMPULSER LA PERFORMANCE

Savoir gérer des situations complexes avec l'outil TKI



En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de ART'MONIE IMPULS et acceptez son règlement intérieur que vous pouvez retrouver sur notre site www.artmonie-impuls.com

Les formations de ART'MONIE IMPULS sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle. A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l'action de formation. Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie.

Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l'utiliser à d'autres fins, notamment sous forme imprimée. En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d'utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation