



Généralement, ce sont des perceptions opposées de la même situation qui nous amènent à négocier. L'interaction entre les personnes impliquées risque de s'envenimer si le problème perçu au départ traîne en longueur ou s'il est tout simplement mis de côté. La négociation vise à parvenir à un accord afin de recréer un certain équilibre dans la relation. Durant la formation, le processus de résolution de problèmes par l'approche de négociation concertée utilisé en relation de travail sera notamment présenté.

DURÉE 1 jour

OBJECTIFS

- Identifier leur propre dynamique conflictuelle ;
- Appliquer une méthode structurée de résolution de problèmes ;
- Définir les fondements de la négociation concertée ;
- Expérimenter certaines techniques de gestion de conflits.

CONTENU

- Importance de savoir résoudre des problèmes et des conflits ;
- Le rôle des phénomènes de collaboration et de compétition ;
- Le processus de résolution de problèmes ;
- La négociation concertée.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Multi Aspects Groupe Inc. expédie avant la session un document de travail.

Le déroulement de la rencontre comporte un retour sur les lectures du document. La mise en pratique de la théorie s'effectue au moyen de mises en situation suivies de périodes d'échanges liées au vécu sur le milieu de travail.

Une évaluation est faite à l'issue de la session.

Chaque participant reçoit une attestation de sa participation comportant le titre de la session et son contenu.