

Programme détaillé de la formation certifiante **RADICAL COLLABORATION©**, durée et déroulé en présentiel.

Objectifs pédagogiques, compétences visées, moyens techniques et d'encadrement.

Public visé, prérequis, moyens de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats, modalités d'évaluation.

Une formation pour susciter la collaboration au sein des organisations et professionnaliser toutes les négociations



Radical | **collaboration**

management human
development
valeurs responsa
bilité diversité
collaboration
management
human development
leadership changement
valeurs responsabilité
diversité collaboration
management human
development leadership
changement valeurs
responsabilité diversité
collaboration
management human
development leadership
changement valeurs
responsabilité diversité
collaboration
leadership
changement
valeurs responsa
bilité diversité
collaboration
management human
development leadership
changement valeurs
responsabilité diversité
collaboration
leadership
changement
valeurs responsa
bilité diversité
collaboration
management human
development leadership
changement valeurs
responsabilité diversité
collaboration
management human

Programme détaillé sur 4 jours en deux modules de 2 jours séparés de une à 4 semaines

Horaires: (9h-12h30 +14h-17h30)*4jours soit 28 heures de formation
Jours 1 et 2 consécutifs en résidentiel ou non:

- Introduction du séminaire, sources théoriques, présentations (1h)
- Business case exercice de négociation pour prendre conscience des comportements acquis en situation de négociation (1h20')
- Apport théorique sur l'état de la recherche pour établir des relations de collaboration positives (1h10')
- Introduction aux 5 compétences essentielles à des relations de collaboration positives (1h15)
- Exercices d'écoute (30')
- Les mécanismes de défense (30')
- Notre histoire du conflit (1h15) —————**Fin J1**
- Retour sur les défenses (1h)
- Approche de la négociation basée sur les intérêts (1h)
- Exercices de négociation (1h30)
- La théorie FIRO© de Will SCHUTZ (2h30)
- Analyses de nos rigidités comportementales (1h)
- Travail à faire dans l'intersession (5')

Jours 3 et 4 consécutifs en résidentiel ou non: 1 à 4 semaines après J2

- Révision des concepts enseignés en J1 et J2 avec Quizz (2h)
- Compatibilité interpersonnelle. Effet en négociation (1h30)
- Autodétermination : à quel niveau choisit-on sa vie ? (1h)
- Le poids de nos schémas parentaux dans nos négociations (45')
- Exercice de négociation complexe en sous-groupes , débriefe (1h45')
- —————**Fin J3**
- Le parler vrai, grand simplificateur des relations (1h)
- Désamorcer notre propension au gagnant-perdant (1h)
- Sortir de l'impasse et inventer des solutions créatives (20')
- Préparation à la négociation de cas réels des participants (2*35')
- Se recentrer lors de situations stressantes (10')
- Négocier avec des personnalités difficiles (1h)
- Évaluation (QCM de validation des compétences, attestations) (1h)
- Questions réponses et clôture du séminaire (1h20)

PUBLIC CONCERNE

Managers d'équipes, responsables ressources humaines, commerciaux, acheteurs, juristes, membres de comités de Direction, et par extension toute personne ayant dans une organisation une influence sur la culture de l'entreprise par comportement modélisant ainsi que toute personne chargée de mener des négociations soit en interne soit avec des clients soit avec des fournisseurs stratégiques

COMPETENCES VISEES

Acquérir les 5 compétences d'une approche collaborative des relations :

- L'Intention collaborative
- Favoriser un climat d'ouverture à soi-même et aux autres
- Accroître sa détermination à faire évoluer ses comportements
- Mieux connaître son comportement en relation avec autrui
- Négocier, résoudre des conflits, approcher la médiation .

PRE REQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation. En revanche elle doit relever du choix plein et entier de chaque stagiaire. En effet se connaître en négociation est une occasion de se connaître en interrelation avec autrui et le stage comporte un autodiagnostic de comportement sur lequel reposent ensuite de nombreux exercices et des analyses des partenaires du négociateur. Aussi aucune pression ne doit être mise par l'entreprise pour participer à ce stage. La présentation du contenu en début de formation permet de garantir ce volontariat.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Séances de formation en présentiel en salle. Une salle de sous-commission est nécessaire pour chaque module
- Effectif d'une session compris entre 4 et 12 personnes
- Exposés théoriques, exercices pratiques nombreux en sous-groupes ou individuels
- Autodiagnostic de comportement corrigé par le participant au cours du premier module
- Projections de slides PowerPoint
- Paperboard

CONDITIONS FINANCIERES

Cette formation, majoritairement diffusée en **intra-entreprises**, doit contenir le programme complet pour permettre l'accès à la certification Radical Collaboration© de formateur accrédité.

Sans délivrance d'attestation, elle peut être commandée dans un format spécifique à chaque organisation et avec ajout d'un volet **négociation sociale**.

PRIX: sur devis comprenant un temps d'entretiens préalables + 4j*tarif HT journalier de l'animateur+ manuels participants vendus sous licence et Copyright Radicalcollaboration©



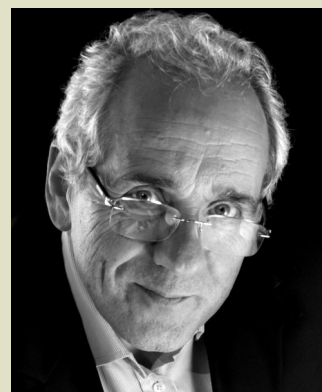
Cette offre diffusée internationalement sous licence a reçu l'agrément « Powered by The Human Element » délivré par Bcon Japan. Attestation d'acquisition des compétences remise à l'issue du stage. Ce document est un prérequis à la certification de « Formateur agréé Radicalcollaboration© »

ENCADREMENT

Le stage est animé par **Alain Gherson** en *Français ou en Anglais*.

Deux consultants parmi les certifiés Radical Collaboration© français ou belges sont agréés par 2CHD Conseil pour délivrer ces formations sous la bannière 2CHD Conseil.

En fonction de la diffusion de cette formation, 4 autres formateurs peuvent être sollicités



EVALUATION DE L'ACTION ET SUIVI

A la moitié du parcours, soit au début du 3ème jour, **un quizz** est organisé oralement sur tous les concepts enseignés lors de la 1ère partie

Ce quizz prépare **l'évaluation par QCM** réalisée à l'issue de la formation et permettant de délivrer une **attestation d'acquisition des 5 compétences essentielles** décrites à la rubrique « Compétences visées »

Il est proposé au donneur d'ordre une **demi-journée de suivi** après 4 à 6 mois afin de réviser les compétences essentielles, répondre aux questions des stagiaires quant à leur mise en œuvre dans leur quotidien, et renforcer la **pratique d'intervision entre stagiaires** initiée à la fin du stage.

2CHD Conseil

Tél: 01 45 71 11 11

SAS au Capital de 20.000€

N° agrément Formation: N°11 75 41967 75

Site: cooperation3point0.net

Email: contact@2chd.net

Siège social: 227 Rue de la Convention -75015 PARIS