

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

Pourquoi tant de conflits internes et externes aux organisations ?

- Relations entre services
- Relations clients fournisseurs
- Relations Directions IRP

Comment doper la coopération par une méthode de négociation positive assimilable en quelques jours ?

Comment transformer durablement cette énergie négative en une incitation à la coopération ?

Gagnez 30% de productivité de vos équipes en passant du conflit à une culture de coopération



Coopération 3.0®

**En Français et en en Anglais
En présentiel et en distanciel**

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

Pourquoi tant de conflits au sein des organisations ?

Les conflits, c'est comme l'effet Joule, ça chauffe les fils électriques mais ça n'éclaire pas. Alors pourquoi les conflits augmentent quand la croissance baisse ? Parce que tout le monde veut protéger son territoire, parce que les organisations matricielles sont propices aux tensions entre des objectifs contradictoires, mais aussi parce que l'être humain en général, et le manager en particulier, sont programmés naturellement pour « gagner contre ».

Comment transformer cette énergie durablement en incitation à la coopération ?

En apprenant puis en s'exerçant à maîtriser l'émotion qui pousse au conflit pour la mettre au service d'une coopération lucide. Est-ce possible ?

OUI il existe un moyen de procéder que la recherche des 20 dernières années confirme et en particulier les neurosciences. L'être humain aime développer sa sociabilisation et beaucoup de personnes vont au conflit à reculons, souvent en le subissant. Le conflit est un mécanisme de défense qui vient tout droit de notre enfance et avec quelques exercices il peut se transformer en intention coopérative.

ET... pour conserver l'esprit de réussite, « la gagne », il faut adosser ce nouveau talent à une capacité de négociation éclairée qui agrandit le gâteau avant de se le partager.

Comment doper la coopération par une méthode de négociation assimilable en quelques jours ?

Canaliser notre énergie vers la coopération puis négocier gagnant-gagnant, y compris avec des personnalités difficiles, c'est l'objectif du séminaire COOPERATION 3.0® que diffuse 2CHD depuis début 2012. En 2 fois 2 jours ou 2j +1 jour vous aurez changé votre regard sur la façon d'utiliser votre pugnacité pour un rendement quasi immédiat de plus de 30%.

Conçue aux États-Unis à partir des travaux de Will SCHUTZ et de son modèle FIRO© (Fundamental Interpersonal Relationship Orientation), puis diffusée dans le monde entier (Canada, Asie, Europe du nord, et aujourd'hui en France avec 2CHD Conseil comme fer de lance), COOPERATION 3.0® est dispensée en Français et en Anglais

Coopération 3.0[®]

OBJECTIF STRATEGIQUE

Faire changer la culture de son organisation en introduisant auprès de tous les managers des valeurs de coopération et de négociation gagnant-gagnant au service :

- Des relations internes pour renforcer un esprit de corps, y compris dans les structures matricielles **et les relations IRP**, et ce au détriment des silos, chapelles, et autres différends opérationnels-fonctionnels.
- Des relations clients fournisseurs pour transformer des adversaires sur leurs gardes en des partenaires stratégiques engagés dans une œuvre commune à long terme .

OBJECTIF PEDAGOGIQUE

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 gagnant-gagnant , résoudre des conflits, approcher la médiation .

DUREE

- 2 fois 2 jours en résidentiel si à effet TeamBuilding, ou en journées à un mois d'intervalle
- Modulable en intra-entreprise : nous consulter

POUR QUI ?

- Managers opérationnels, directeurs de sites
- Directeurs de Ressources Humaines
- Commerciaux, acheteurs, juristes, consultants
- Managers de managers en charge de négociations à forts enjeux
- Nombreux correspondants d'IRP formés à la négociation sociale avec Coopération 3.0

LIEUX –LANGUE

Cette formation est dédiée à être enseignée en intra-entreprise partout en Europe en Français ou en ANGLAIS.

Une offre modulaire permet à partir d'un noyau de 4 modules d'une demi-journée, consécutives ou non, et de 6 modules optionnels supplémentaires indépendants les uns des autres, d'approfondir des sujets connexes tels que:

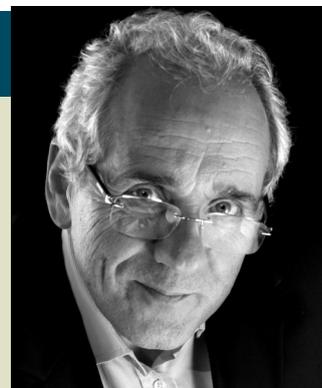
- Négocier avec des gens difficiles
- Conduire le changement avec la sociodynamique
- S'entraîner à négocier avec les IRP

Interrogez nous par téléphone: au 01 45 71 11 11

Par mail à: contact@2chd.net

ANIMATION

Alain Gherson est ancien dirigeant, ancien chasseur de têtes , consultant en accompagnement du changement depuis 20 ans. Il est Master Coach accrédité et fondateur de la SFCOACH



Cette offre diffusée internationalement sous licence a reçu l'agrément « Powered by The Human Element » délivré par Bcon Japan

Cooperation 3.0[®]

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

Le NOYAU de 4 Modules, Les 6 Modules optionnels

Le Noyau prérequis de 4*4 heures

- ◆ « Business Game » de négociation:
 - Pour prendre conscience de ce qui nous anime en négociation
- Zone verte –Zone rouge
 - Circonscrire rapidement le stress d'interactions à fort enjeu
- Nos mécanismes de défense
 - Repérer ce qui nous met personnellement en zone de fragilité
- Négocier par les intérêts
 - Passer de la négociation marchand de tapis à un partage équitable d'un plus gros gâteau
- Connaître nos zones de confort en relation avec autrui
 - Autodiagnostic du modèle FIRO de Will SCHUTZ
 - Compatibilité interpersonnelle: comment l'accroître
- Être aux commandes de notre vie et de nos comportements
 - Prendre davantage la responsabilité de ce qui nous arrive
 - Ecouter en incitant à l'ouverture
 - Parler vrai avec force et pertinence

Les modules optionnels

- **Négocier avec des Gens Difficiles (NGD) (2h)**
 - Réagir en fonction du profil et de la technique de notre interlocuteur
- **Conduire le Changement avec la Sociodynamique (CCS) (2h)**
 - Mobiliser els acteurs en fonction de leur synergie avec le projet
- **Manager nos collaborateurs Individuellement par les Valeurs (MIV) (4h)**
 - Manager chacun en fonction de son niveau de développement
- **Manager un Collectif par les Valeurs (MIV) (4h)**
 - Identifier les pertes d'énergie de l'équipe et y adapter son Management
- **Jeu de Rôle Spécifique à la problématique de l'équipe (JRS) (4h)**
 - Construire un jeu de rôle avec le client et les préparer intensément
- **Coaching d'Equipe sur Situation (CES) (4h)**
 - Co-élaborer avec le Coach comment mettre en œuvre les outils acquis au cours des jours précédents

Site : www.2chd.net

Email: contact@2CHD.net

2CHD Conseil 42 Avenue Bugeaud 75116 PARIS