



HF2C – Haumonté Formation Coaching Conseil

Programme de Formation N « Gérer les tensions relationnelles »N

Objectifs de la formation

- Prévenir et analyser les situations conflictuelles
- Se positionner dans un conflit
- Gérer les tensions relationnelles pour en tirer le positif et avancer

Programme sur 2 jours

Journée 1

1. Introduction de la formation

- objectifs, cadre, présentation, attentes

2. Le conflit : définition

- Le conflit fait souvent peur
 - Notion de gradation : de la tension à la rupture.
 - Notion de durée
 - Sortir des confusions sur le conflit : ce qu'est un conflit, ce qu'il n'est pas.
- Les causes des conflits
 - Les causes principales des conflits et le nombre d'heures passées à gérer les conflits en moyenne
 - Les effets du conflit

3. Des problèmes de communication ?

- Des filtres de brouillage : sélection, généralisation, distorsion
- Les Pointeurs de Précision (La boussole du langage)



HF2C – Haumonté Formation Coaching Conseil

4. Les ingrédients du conflit

- Sujet du conflit : le prétexte
- Cause du conflit : les valeurs agressées
- Traitement du conflit

5. Les stratégies de traitement

- Autodiagnostic grâce à un questionnaire avec débriefe
- Les 4 styles de traitement du conflit : avantages et inconvénients

6. Le cadre de la Médiation

- Explication du cadre où la médiation est utile
- Protocole de traitement : les étapes
 - Quel est le Problème
 - Qu'est-ce qui est Important ?
 - Quelles idées de Solution ?
 - Quel choix (sélection)

7. Les différentes formes de conflits

- Conflit test
- Conflits chauds ou ouverts
- Conflits froids ou larvés

8. Les différentes phases du conflit

9. Conclusion de la journée

Journée 2

10. Quelques clés pour gérer l'agression dans l'instant



HF2C – Haumonté Formation Coaching Conseil

- Le Tampon ou Edredon
- L' « Aïkido Verbal »
- L'Intention
- Le Disque rayé
- La Reformulation
- Mises en pratiques

11. Le cadre du conflit direct

- Trouver la juste distance
 - De la construction d'une tour... à l'escalade!
 - Pour Communiquer vraiment : passer du « TU » qui tue au « JE » qui ouvre le jeu
- Distinguer
 - l'opinion
 - les faits
 - le sentiment
 - Exemples

12. Les étapes du traitement du conflit direct

- Apprendre à être factuel
- Savoir dire son sentiment de façon recevable
- Connaître les besoins qui se cachent derrière un différend
- Faire une demande concrète orientée sur l'avenir

13. Des outils utiles pour

- S'exprimer en conflit : OSBD « Je »
- Écouter en conflit : OSBD « Tu »

14. Conclusion et évaluations



Programme sur 1 jour

1. Introduction de la formation

- objectifs, cadre, présentations, attentes

2. Le conflit : définition

- Le conflit fait souvent peur
 - Notion de gradation : de la tension à la rupture.
 - Notion de durée
 - Sortir des confusions sur le conflit : ce qu'est un conflit, ce qu'il n'est pas.
- Les causes des conflits
 - Les causes principales des conflits et le nombre d'heures passées à gérer les conflits en moyenne
 - Les effets du conflit

3. Les ingrédients du conflit

- Sujet du conflit : le prétexte
- Cause du conflit : les valeurs agressées
- Traitement du conflit

4. Les stratégies de traitement

- Autodiagnostic grâce à un questionnaire avec débriefe
- Les 4 styles de traitement du conflit : avantages et inconvénients

6. Le cadre de la Médiation

- Explication du cadre où la médiation est utile
- Protocole de traitement : les étapes
 - Quel est le Problème



HF2C – Haumonté Formation Coaching Conseil

- Qu'est-ce qui est Important ?
- Quelles idées de Solution ?
- Quel choix (sélection)

7. Le cadre du conflit direct

- Distinguer
 - l'opinion
 - les faits
 - le sentiment
 - Un outils utile : l'OSBD (Observation, Sentiment, Besoin, Demande)
 - Mise en pratique

8. Conclusion et évaluations

Méthodologie

- Apports théoriques
- Analyse des pratiques et des situations rencontrées dans la pratique professionnelle
- Echanges d'expériences
- Mises en situation
- Questionnaires

Support

L'essentiel du contenu de la formation sera remis au participant

Méthodologie

- Apports théoriques
- Analyse des pratiques et des situations rencontrées dans la pratique professionnelle
- Echanges d'expériences
- Mises en situation



HF2C – Haumonté Formation Coaching Conseil

- Questionnaires

Support

L'essentiel du contenu de la formation sera remis au participant

Intervenant

- Après ses études à l'ESC Dijon, Frédéric Haumonté a travaillé dans divers secteurs (vente, associations, presse), y compris à l'étranger (Gabon). Cette expérience approfondie du management d'équipe, et la confrontation aux difficultés du management interculturel, ont été déterminants pour lui. Elles ont fait naître son désir d'approfondir la connaissance des personnes et des dynamiques du leadership.
- En 2003, il a choisi de se former au coaching. D'abord consultant chez CED Entreprises, il a créé la société HF2C en 2007. Certifié à la pratique du coaching depuis 2004, il a exercé diverses responsabilités au sein de l'International Coaching Federation (ICF), travaillant ainsi au développement de ses pairs.
- Sa passion est de contribuer à développer la coopération au sein des organisations. Sollicité par ses clients pour des demandes qui excédaient le coaching individuel ou l'accompagnement des équipes, il a progressivement mûri son goût et son expertise dans le coaching d'organisations, avec un talent particulier pour créer des espaces d'écoute où se produisent des conversations qui font bouger les lignes ou offrent des éclairages-clés.
- Une grande part de son activité est aussi dédiée à la formation de managers opérationnels, pour qui il conçoit des dispositifs qui favorisent l'expérience concrète et la prise de conscience individuelle.
- Il a co-fondé en 2015 le collectif *La Boétie Partners*.
- Il est l'auteur de *Réenchanter sa vie grâce au coaching* (Editions Arsis, 2007) et travaille actuellement à l'écriture d'un ouvrage sur l'ennéagramme, modèle



HF2C – Haumonté Formation Coaching Conseil
de connaissance de soi et des autres qu'il approfondit et utilise depuis plus
de 20 ans.

- Plus d'informations sur son site Internet <http://www.hf2c.fr>

Conditions

- Conformément à la loi art. 261 du CGI, la société HF2C bénéficie d'une exonération de TVA pour les actions de Formation Professionnelle Continue.
- Nos tarifs s'entendent donc net de taxes si l'action rentre dans le cadre de la FPC, sinon ils s'entendent en hors taxes.
- Tarif jour : 1400 € hors frais de déplacement.