Formation continue attestée

La négociation débute lorsque l'autre dit "Non"!

Chaque activité collective implique des négociations, que ce soit de manière formelle ou informelle. De la réussite ou de l'échec de ces négociations va dépendre la possibilité de mener son propre projet à son terme. Que ce soit avec un-e enseignant-e ou une équipe d'enseignant-e-s, avec du personnel administratif ou technique, avec des parents ou encore dans le cadre des conseils d'établissement, la négociation est souvent une étape incontournable.
Comment aborder ces moments cruciaux? Quelle place donner à l'affirmation de soi, à l'écoute de l'autre, à l'expression des émotions, à la rationalité? Autant de questions qui seront abordées dans ce séminaire, en vue de développer vos talents de négociatrice ou de négociateur.

Intentions

Permettre aux participantes et participants de :
- identifier les éléments facilitant ou bloquant le déroulement d'une négociation
- développer son attention sur les éléments cruciaux d'une négociation
- développer ses compétences pour négocier

Modalités de travail

1 rencontre de 8 heures et 1 rencontre de 4 heures
Apports théoriques, exercices et mises en situation, travail à partir de situations évoquées par des participant-e-s.

Formatrices, formateurs

Bernard André, analyste transactionnel, professeur ordinaire, HEP Vaud, UER AGIRS

Cours 19-PE280

Destinataires

Cette formation s'adresse exclusivement aux conseils de direction d'établissement de formation.

Mode d'inscription

Inscriptions individuelles uniquement

Dates

Vendredi 20.3.2020 de 8h30 à 16h30,
mercredi 29.4.2020 de 8h30 à 12h.

Délai d'inscription

21 février 2020

hep/ haute école pédagogique vaud

Contacts
Tél. : +41 21 316 95 70
Fax : +41 21 316 24 21
filiere-fca@hepl.ch
candidat.hepl.ch/fc

Informations administratives
Filière Formation continue attestée
Haute école pédagogique
Avenue de Cour 33
CH-1014 Lausanne

Inscriptions
Inscription en ligne ou bulletin d'inscription sous candidat.hepl.ch/fc