DIPLÔME

Certificat de spécialisation Négociation complexe et gestion de crise

Code : CS8200A



Niveau d'entrée : Aucun
Niveau de sortie : Aucun
ECTS : 8

Déployabilité
A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du cursus
Package : Formation pouvant se suivre en s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

Objectifs pédagogiques

Les sociétés modernes sont confrontées à la prégnance de différentes formes de violences aussi bien dans un cadre domestique, professionnel ou encore social. Ainsi, les organisations publiques ou privées sont confrontées à des situations de négociation complexes de plus en plus fréquentes : incivilités, relations interpersonnelles dégradées, conflits sociaux, communautaires, relations commerciales ou professionnelles sous tension... Toutes les chaînes de commandement et de décision ont ainsi recours à des négociateurs et doivent intégrer dans leur cursus de formation les principes essentiels de la négociation complexe. Cette formation fournira aux auditeurs des outils de compréhension sur ce phénomène, sous tous les angles disciplinaires et analytiques (théoriques, psychologiques, juridiques, etc.) ainsi qu'à travers la mobilisation d'exemples et d'exercices portant sur des cas empiriques. Elle permettra aux professionnels de mieux appréhender ce phénomène très chargé du point de vue médiatique et émotionnel mais également (et surtout) d'adopter la posture idoine face aux situations observées dans leurs milieux professionnels respectifs, en distinguant notamment les situations de négociation complexe. A l'issue de la formation, ils seront en capacité de transposer dans leur activité les outils et techniques acquis pendant le certificat.

Cette formation est assurée par Juanito PIRONDEAU, CEO CONSILIUM EXPERTISES, conférencier, négociateur de crise, formateur en sécurité intérieure, préparation mentale, expert TTA.

Compétences et débouchés

Compétences visées :

- Savoir analyser un contexte conflictuel ou de situations complexes
- Savoir contrôler son impact émotionnel
- Savoir comprendre et appliquer les mécanismes de la négociation
- Savoir être une force de proposition et de conseil
- Savoir analyser un risque
- Savoir adopter une communication efficiente face à ses interlocuteurs
- Savoir être à l'écoute de ses interlocuteurs
- Savoir gérer une situation sensible et de haute intensité (ou à hautes valeurs ajoutés)
- Savoir détecter une situation bloquante
- Savoir comprendre et prendre en compte les mécanismes psychologiques intervenants dans les négociations complexes.
- Savoir assurer une veille stratégique

La formation se déploie sur une semaine bloquée, en présentiel.

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

Prérequis et conditions d'accès

De certificat s'adresse aux titulaires d'un diplôme bac + 3/4 dans un domaine de formation compatible avec la spécialité. L'admission est prononcée par un conseil des études après analyse du dossier de candidature :

- Photocopie du dernier diplôme obtenu ou du diplôme en lien avec le domaine ;
- CV détaillé + lettre de motivation ;
- Photocopie d'une pièce d'identité.

Informations et candidature à l'adresse psdr3c@lecnam.net

MENTIONS OFFICIELLES

Mots-clés

Management et stratégie

Criminologie

Management de l'entreprise

Communication et interaction

Négociation

Informations complémentaires

Type de diplôme

Certificat de spécialisation

Code NSF

12 - Sciences humaines et droit

Codes ROME

Directeur / Directrice des services déconcentrés de l'Administration[K1401]
Cadre de direction des services centraux de l'Administration[K1401]
Cadre dirigeant / dirigeante d'un service territorial[K1401]
Exploitant / Exploitante d'hôtel[G1402]
Directeur / Directrice de grande surface[D1504]
Responsable de département en assurances[C1108]
Expert / Experte risques en assurances[C1106]

Formacode

Gestion communication crise [32037]
Médiation entreprise [33020]

Code du parcours

CS8200A

URL externe

https://www.cnam-bretagne.fr/diplome/certificat-de-specialisation-renseignement...

Modules d'enseignement

→ Négociation complexe et gestion des conflits → Projet tutoré

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.
Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.
Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.
Information non disponible, pour plus d'information veuillez contacter le Cnam