Cycle « Mieux négocier, décider et coopérer autrement »

# Atelier « Mieux communiquer »
# Fiche pédagogique-programme

| | |
|---|---|
| Organisation formée | Sessions interentreprises ouvertes aux participants de toutes organisations |
| Durée<br>Format et Lieu | 3 h 30 (demi-journée), le matin ou l'après-midi selon la session.<br>Présentiel, chez TAoMA Partners (Paris 8e).<br>Calendrier des sessions annoncé à l'avance. |
| Objectif professionnel | Exprimer et traiter les désaccords professionnels sans abîmer la relation, et aborder les conversations difficiles plutôt que les repousser. |
| Objectifs pédagogiques qui seront évalués | À l'issue de la formation, les participants seront capables de :<br>- Reformuler le point de vue d'un interlocuteur, y compris en désaccord, en faisant apparaître les enjeux derrière sa position, de telle sorte qu'il s'y reconnaisse.<br>- Exprimer un désaccord selon une trame structurée : les faits observables, son ressenti, ses enjeux et une demande concrète, sans jugement ni interprétation. |
| Public | Dirigeants, associés, managers, DRH, toute personne confrontée à des désaccords ou à des conversations difficiles dans son environnement professionnel |
| Prérequis et niveau | Aucun. L'atelier est autonome : il peut être suivi seul, à la carte ou dans le cadre du cycle d'ateliers « Mieux négocier, décider et coopérer autrement ».<br>L'atelier permet d'acquérir des repères directement mobilisables. Des journées d'approfondissement peuvent être organisées à la demande sur chaque thème. |
| Contenu pédagogique | - Faits et interprétations : les pièges de la conversation sur « ce qui s'est passé » (vouloir avoir raison, prêter des intentions, chercher un coupable plutôt que la contribution de chacun)<br>- Écouter, questionner et reformuler pour vérifier qu'on a compris : exercices en binômes<br>- Exprimer un désaccord de manière factuelle et constructive : une méthode en quatre temps (faits, ressentis, enjeux et besoins, demandes)<br>- Temps d'application en sous-groupes : mise en situation ou échanges et retours entre pairs, la modalité étant ajustée par les formatrices en fonction de la composition du groupe<br>- Évaluation des acquis, bilan |
| Démarche et méthode pédagogiques | Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ».<br>Méthodes :<br>- expositive, partage du savoir et de l'expérience de deux intervenantes,<br>- participative, basée sur le questionnement des participants,<br>- active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants, à partir de leurs situations réelles.<br>Approche inspirée des travaux du Harvard Negotiation Project sur les conversations difficiles et de la Communication NonViolente. |
| Techniques et outils | Alternance des techniques suivantes : exposés, échanges, questions-réponses, exercices en binômes, mises en situation à partir de cas proposés ou de situations apportées par les participants, quiz. |

| | |
|---|---|
| | Support pédagogique : présentation ppt ; trame de préparation d'une conversation difficile, remise à chaque participant. |
| Modalités d'évaluation | - En amont : évaluation du niveau des participants et recueil des attentes, des besoins et des situations rencontrées (questionnaire)<br>- En cours de session : évaluation formative sous forme de questions-réponses et de débriefings des mises en situation<br>- En fin de session : évaluation des acquis au regard des deux objectifs pédagogiques : quiz et exercice d'application (à partir d'une situation donnée, reformuler le point de vue de l'interlocuteur puis formuler le désaccord à partir des faits)<br>- En fin de session : évaluation de la satisfaction à chaud |
| Modalités de sanction de la formation | Attestation nominative de formation |
| Délai d'accès | Les inscriptions ouvrent environ 6 semaines avant chaque atelier et restent possibles jusqu'au jour de la formation, dans la limite des places disponibles. Le délai d'accès varie selon la date d'inscription et le calendrier des sessions.<br>La session peut être annulée s'il y a moins de 3 participants. |
| Intervenant.e.s | Atelier co-animé par :<br>**Anne MESSAS**, Avocate associée fondatrice et dirigeante de TAoMA Partners, Médiatrice accréditée CNV (Communication NonViolente), formatrice et responsable pédagogique de TAoMA Academy, plus de 35 années d'expérience de la négociation, du contentieux et de l'accompagnement des organisations.<br>**Estelle OSMANOVIC**, Médiatrice en entreprise auprès de comités de direction, associés et équipes. Ancienne juriste, aujourd'hui médiatrice accréditée CNV (Communication NonViolente), formée au Program on Negotiation de Harvard Law School. Elle enseigne la négociation raisonnée et la médiation collective dans le cursus certifiant de médiateurs de la CCI Campus Strasbourg, en partenariat avec l'IFOMENE, et anime un groupe international de pratique de la médiation et de la négociation. |
| Tarif | 490 € HT par personne pour un atelier.<br>Tarif dégressif dans le cadre du cycle « Mieux négocier, décider et coopérer autrement », sans paiement d'avance (chaque atelier est réglé au fur et à mesure) :<br>- **Cas 1 – une personne suit plusieurs ateliers :** 2e atelier 420 € HT, 3e, 4e et 5e 350 € HT ; cycle complet 1 960 € HT au lieu de 2 450 € HT.<br>- **Cas 2 – plusieurs personnes d'une même organisation :** inscriptions cumulées, tous ateliers confondus ; 2e inscription 420 € HT, dès la 3e 350 € HT. |
| Contact et référent handicap | **Mélissa CASSANET** – contact@taoma-academy.fr – 01 44 34 22 22 |
| Date de mise à jour | **Mise à jour 10/11/2026** |