

Conflict Dynamics Profile® - Coaches CDP

Formation et Habilitation CDP, CDP-TEAM

1. OBJECTIF GÉNÉRAL

- ▶ Connaître la philosophie et la démarche du Dynamic Conflict Model (DCM)
- ▶ Acquérir les compétences méthodologiques pour rendre un feedback de haute qualité du **CDP®**
- ▶ Permettre l'utilisation du **CDP®**

2. PERSONNES CONCERNÉES

Formation seule (initiation)

- ▶ Toute personne désireuse de connaître le modèle et de bénéficier de son **CDP®**.

Formation et Habilitation à utilisation

- ▶ Consultants et Formateurs
- ▶ Coachs – Médiateurs
- ▶ Responsables des Ressources Humaines

3. PRÉ-REQUIS (sans diplôme nécessaire)

Pour tout candidat à l'habilitation, une expérience professionnelle significative est préférable (ressources humaines, autres métiers ou fonctions de gestion d'entreprise - management inclus). Pouvoir exprimer sa motivation et montrer certaines prédispositions à exploiter le CDP (analyse et interprétation de données de profils psychologiques, communication interpersonnelle et relation d'accompagnement,...). Accès à certaines publications en anglaise non essentielle mais souvent utile). Prévoir de fournir un CV avec photo.

NB : en cas de **situation de handicap**, merci de bien vouloir nous en informer, afin de pouvoir adapter au mieux les conditions de votre accès au lieu de stage: contact@iwd-europe.com

4. OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

● Au plan personnel

- ▶ Connaître son **profil comportemental en situation conflictuelle**.
- ▶ Identifier ses axes de progrès concrets.

● Au plan professionnel

- ▶ Acquérir une méthodologie opérationnelle pour la compréhension et la mise en place des principes du **DCM (Dynamic Conflict Model)** et du **Conflict Dynamics Profile (CDP® Individuel et CDP Team)**, dans les organisations.

5. PROGRAMME

5.1 Qu'est-ce qu'un conflit ?

- ▶ Définition, caractéristiques et rôle du conflit en environnement professionnel
- ▶ Conséquences économiques et sociales des conflits
- ▶ Revue des modèles et théories existants
- ▶ Le conflit comme opportunité de progrès

5.2 Le Dynamic Conflict Model

- ▶ Un conflit est un processus dynamique d'intensité croissante
- ▶ Conséquences des comportements constructifs et destructifs, actifs et passifs.
- ▶ Les facteurs déclencheurs de conflits

5.3 Le Conflict Dynamics Profile

- ▶ Le CDP-I : auto-évaluation et rapport
- ▶ Le CDP-Team : rapport d'équipe
- ▶ Restitution des CDP des participants

5.4 Appropriation des outils complémentaires :

- ▶ Le guide de développement
- ▶ Le manuel technique
- ▶ Le guide d'interprétation et de feedback
- ▶ Assistance au feedback

5.5 Le CDP Team

- Présentation d'un cas client
- Entraînement à l'analyse des données
- Restituer un feedback de groupe

5.6 Training

- ▶ **Entraînement à l'analyse de CDP®**
- ▶ en grand groupe, en binômes
- ▶ Présentation de cas témoins par chaque participant
- ▶ Identification des zones de pertinence du CDP : négociation, équipe de projet, développement du leadership, volets stratégique, juridique, commercial, ...

- ▶ **Entraînement à la restitution (présentation détaillée du rapport de feedback)**

- ▶ Démonstration
- ▶ Restitution de rapports des participants en binômes
- ▶ Information sur l'habilitation de Praticien

- **Informations complémentaires**

- ▶ Procédures de passation en ligne
- ▶ Information sur l'habilitation
- ▶ Présentation de formations associées (Résilience, Entreprenariat, ...)

- **Déroulé de la Certification**

- ▶ Présentation du modèle
- ▶ Démonstration d'un feedback
- ▶ Réponse aux questions sur le CDP, le feedback, les outils,...
- ▶ Vendre le CDP-I avec la méthode SPIN
- ▶ Signature de l'accord d'engagement
- ▶ Évaluation et remise de la certification

- **PÉDAGOGIE**

- ▶ Apports théoriques illustrés d'exemples et cas professionnels concrets
- ▶ Analyse de spécimen de rapports CDP-I
- ▶ Autres supports pédagogiques :
- ▶ «Leadership et intelligence des conflits» (Runde C. & Flanagan T. - Dunod, 2014)
- ▶ Format / Items du questionnaire standard
- ▶ Rapport de feedback
- ▶ Outils d'aide au feedback
- ▶ Étude globale sur le coût des conflits
- ▶ Démarche SPIN de vente de solutions
- ▶ Un test CDP-I à faire passer à un Client

- **INTERVENANTS**

- ▶ **Formation :**

- ▶ **Georges GOLDMAN**
Formateur et Coach
Master Trainer CDP et BCC
Directeur Général, European Institute for Workplace Dynamics (IWD Europe)

- ▶ **ou, Laëtitia SLOUS**
Formatrice et Coach
Master Trainer CDP, Affiliée IWD Europe

- ▶ **Certification :**

- ▶ **Pierre de ROHAN NAQUET**
Président – Fondateur, IWD Europe -
Board member, CCD/Eckerd College
(Floride, USA)

- ▶ **CALENDRIER 2021 / 2022**

13/10/2021 /Formation (7h) /Paris
+ Habilitation (2h) /date individuelle

06.01/2022 /Formation (7h) /Paris
+ Habilitation (2h) /date individuelle

- ▶ **TARIF**

- ▶ **Formation-Certification : 1500 € H.T.**

Ce prix comprend la passation du CDP-I, les frais de participation à la Formation, animation et matériel pédagogique (boissons, pauses et repas inclus) et une autre évaluation CDP-I d'entraînement Client pour présentation en Certification (2 h / post Formation).

- ▶ **Formation seule : nous consulter**

- ▶ **MODALITÉS D'INSCRIPTION**

Bulletin d'inscription à nous adresser (minimum 3 semaines avant le début de la formation) avec le règlement des frais de formation (document séparé).

Pour toute demande spécifique, merci de nous écrire :

contact@iwd-europe.com