

LE CHÂTEAU DE SUDUIRAUT - 28 - 29 - 30 AOÛT 2011

Séminaire animé par Christian van den Haute

TARIF SÉMINAIRE:

1 495€ TTC (soit 1 250€ H.T)

TARIF ACCOMPAGNANT:

287,04€ TTC (soit 240€ H.T)

Paiement à la réservation:

- 50% du prix (747.50€ TTC)
- 50% du prix accompagnant (143.50€ TTC)

Paiement par :

- chèque (à l'ordre du CMAP)
- virement bancaire

BNP PARIBAS :

Grande Armée

Références bancaires : 30004 - 00813 - 000 10469414 51

SÉMINAIRE D'ÉTÉ DU CMAP
CHÂTEAU DE SUDUIRAUT
Les 28, 29 et 30 AOÛT 2011

Nom. Prénom

Fonction

Société.....

Adresse de facturation.....

.....

Code postal

Tél:

Fax:

Email:

.....

Nombre d'accompagnants

Merci de confirmer avant le 3 juin 2011 votre participation,

en envoyant votre inscription par mail ou par fax

CMAP-39, avenue Franklin D. Roosevelt-75008 Paris

Tél: 01 44 95 11 40- Fax: 01 44 95 11 49

brenaudat@cmap.fr



Le château de Suduiraut, belle demeure du 17^{ème} nous accueille, à 30 minutes de Bordeaux, au milieu d'un vignoble dans le Sauternais.

Tous les plaisirs de la détente sont au rendez-vous: la piscine couverte et son solarium, la salle de gym, les ballades à pied, en VTT dans le domaine ou dans les superbes châteaux des alentours.



Producteur d'un premier cru de Sauternes, vous visiterez les chais du château et dégusterez ce fameux 1^{er} cru classé.

Récréation pour partager de bons moments

Lundi après-midi, randonnée en vélo autour du Sauternes, visite d'un vignoble pour connaître les secrets de l'élaboration d'un vin et découvrir les produits locaux (le foie gras, les rillettes, le magret..)

Christian van den Haute, Ancien Chef d'entreprise, Psychanalyste, Conseil en RH & Management. Spécialisé dans la prévention des risques psychosociaux, les problématiques et comportements de l'individu dans son contexte professionnel. Animateur d'un GER en septembre 2010.

PROGRAMME

I. Les avantages cachés du litige

Objectif: détecter et nommer les besoins des parties en litige

Outils: concevoir, créer un conflit à l'aide d'exemples concrets (jeu de rôle, analyse comportementale) de parties en situation.

Qu'est-ce qu'un litige?

Genèse du conflit

Elaboration d'une grille d'identification et d'analyse des besoins cachés.

II. Les frontières de la médiation

Objectif: accepter ses limites de compréhension, douter et persévérer

Acceptation des besoins cachés, en tenir compte dans la démarche de résolution

Intégrer une dynamique de changement, de doute et d'humilité.

III. Les clefs de la médiation réussie

Objectif: répondre aux besoins des parties en litige

Outils: utiliser les techniques de médiation - écoute active, reformulation, suggestion, simplification, bienveillance..-

Reconnaître l'existence d'autres valeurs imaginaires, symboliques

Dégager le paradigme du conflit ou ses valeurs de cohérence

Déduire un intérêt commun de résolution commune.