



apprendre au cnam change votre vie

Certificat de spécialisation - CS8200A Négociation complexe et gestion de crise

Public concerné

Ce certificat de spécialisation s'adresse à tout cadre et dirigeant du secteur public ou privé étant amené à gérer des situations de négociation complexe. Peuvent être inclus des personnels d'entreprises (finance, commerce, etc.) et de la fonction publique (ministère de l'Intérieur, des Affaires Étrangères, des Armées, professionnels de la santé, etc.).

Objectifs de la formation

Toutes les chaînes de commandement et de direction intègrent de plus en plus régulièrement dans leur cursus de formation les principes essentiels de la négociation complexe et de la gestion de crise. Afin de sensibiliser à ces thématiques essentielles et d'appréhender les subtilités de cette profession méconnue, le certificat de spécialisation Négociation complexe et gestion de crise fournit aux élèves 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 de cas empiriques.

Cette formation permet aux professionnels de mieux appréhender ce phénomène et d'adopter la posture appropriée face aux situations observées dans leurs milieux professionnels respectifs, en distinguant notamment les situations de négociation complexe, et vise ainsi à :

- intégrer les principes de complexité, incertitude et adaptation en toute situation ;
- comprendre les ressorts de la légitimité et du pouvoir en négociation ;
- comprendre les mécanismes psychologiques à l'œuvre dans les situations de négociation complexe ;
- intégrer les outils de cartographie d'acteurs et d'identification des enjeux ;
- comprendre la notion de profils opposants, difficiles, critiques ou pathologiques ;
- comprendre l'ossature stratégique d'une négociation complexe ou d'une négociation de crise ;
- appréhender les fonctionnements d'équipe en environnement dégradé ;

- renforcer la confiance des acteurs d'une négociation complexe ;
- s'approprier les techniques professionnelles de création de la relation en situation dégradée et de neutralisation des attitudes dolosives ;
- intégrer les mécanismes de prise de décision et les biais décisionnels ;
- s'approprier les outils de *debriefing* et d'apprentissage de l'expérience.

Conditions d'admission

Ce certificat s'adresse aux :

- titulaires d'un diplôme bac +3/4 (secteur socioéducatif, sécurité, médical, etc.) ;
- aux personnes justifiant d'un niveau de formation dans un domaine de formation compatible avec la spécialité du certificat ou bénéficiant des procédures de validation des études supérieures, des acquis de l'expérience ou des acquis professionnels.

L'admission est prononcée par le conseil des études après analyse du dossier de candidature.

Tarif

- 2150 €

Organisation de la formation

Le certificat de spécialisation Négociation complexe et gestion de crise est dispensé ainsi :

- un cours par semaine (mercredi de 18h à 21h) au rythme de 15 séances de cours en présentiel et d'un accompagnement (à distance et en présentiel si besoin) pour le projet tutoré. Le planning peut évoluer en cours d'année.



Programme du certificat Négociation complexe et gestion de crise (Total : 8 ECTS)			
Code UE	Intitulé de l'UE	Contenu de l'UE	Crédits
CRM216	Négociation complexe et gestion de crise	• Compréhension des situations complexes et l'aptitude à s'adapter en conditions dégradées ; • Transmission des aptitudes fondamentales pour négocier en situation de crise : leadership, analyse de contexte, cartographie des acteurs, techniques d'influence.	4
UAIP1F	Projet tutoré	• Travail de mémoire : pour ce projet tutoré, les auditeurs doivent réaliser un travail de synthèse qui articule la formation théorique qu'ils ont suivie aux spécificités de leur sphère professionnelle.	4
Total			8

Responsable national

Alain Bauer, professeur du Cnam

Lieu des enseignements

40, rue des Jeûneurs - 75002 Paris



strategies.cnam.fr

Contact

Hapsa Dia,
coordinatrice pédagogique
01 58 80 84 57
hapsatoue.dia@lecnam.net