

Prévention et gestion des conflits

Un conflit mal traité pèse durablement sur une équipe. Cette formation vous donne des repères pour désamorcer les tensions et gérer les situations conflictuelles avec méthode.



Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

Durée :

2 jour(s)

Coût :

1 900 €

Format :

Présentiel

Lieu(x) :

Paris

Tensions entre collaborateurs, désaccord avec un partenaire, conflit ouvert avec un ou plusieurs agents : les cadres supérieurs et dirigeants sont régulièrement confrontés à des situations conflictuelles qui demandent une réponse rapide et ajustée. Cette formation propose des repères pour prévenir l'escalade, désamorcer une tension et conduire un entretien de résolution de conflit, à partir de mises en situation.

Public cible

- Cadres supérieurs et dirigeants de la fonction publique
- Cadres supérieurs et dirigeants du secteur privé

Prérequis

La formation ne nécessite aucun prérequis et repose sur une démarche volontaire.

Compétences visées

- Faciliter les échanges interpersonnels
- Créer les conditions et favoriser la coopération pour les parties prenantes et les équipes, en interne et en externe

Objectifs de la formation

- Repérer les signaux précurseurs d'un conflit
- Désamorcer une tension avant qu'elle ne s'installe
- Conduire un entretien de résolution de conflit

Profil des intervenants

Médiateur professionnel, coach spécialisé en gestion des conflits

Jour 1

Prévenir

- Identifier les mécanismes et les signaux précurseurs d'un conflit
- Adapter sa posture selon le type de conflit

Jour 2

Méthode et action

- Conduire un entretien de résolution de conflit
- Jeu de rôle : gestion d'une situation conflictuelle
- Retour d'expérience et plan d'action individuel

Pédagogie

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis : durant la formation, à travers des mises en situations et des feedbacks de l'intervenant permettant aux participants d'identifier leurs acquis et axes d'amélioration
- Évaluation de la satisfaction : à l'issue de la formation, à travers une enquête auprès de chacun des participants
- Suivi de l'assiduité : la présence des participants est suivie pendant toute la durée de la formation

Modalités pédagogiques

Formation-action avec des autodiagnostic, mises en situation, retours d'expériences ainsi que des apports théoriques et méthodologiques.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant

Modalités d'inscription

Groupe de 8 à 12 personnes

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations

→

→

4,4/5 93 %

de satisfaction

de recommandation en 2025

Accessibilité

L'INSP est attentif à l'accueil de toutes et tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes à votre écoute pour adapter au mieux votre participation à nos formations :
handicap@insp.gouv.fr

[En savoir plus](#)

Sur la même thématique

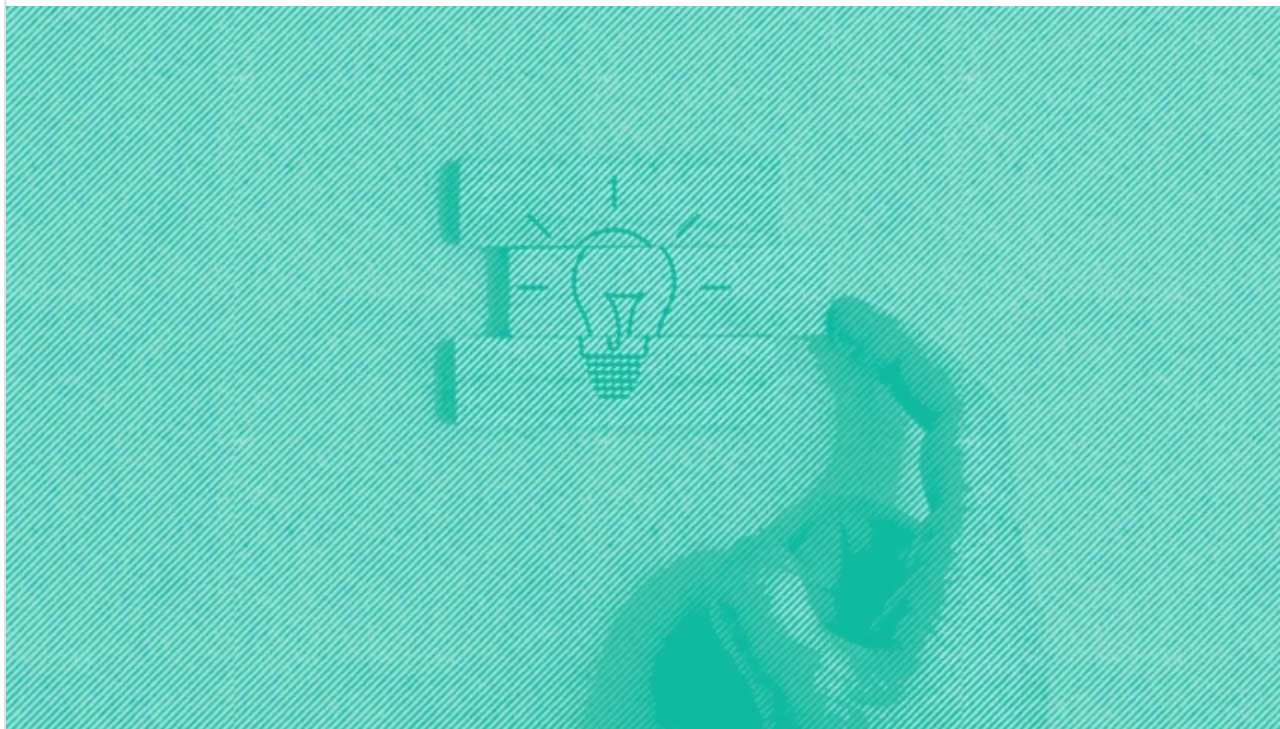
Introduction à l'entrepreneuriat Deeptech et innovation

Date de début : **Mardi 27 octobre 2026**

Durée : **3 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Porter une transformation



Master class "art de la négociation"

Date de début : **Lundi 16 novembre 2026**

Durée : **5 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Négociation



Session(s) prévue(s) prochainement

Date(s) : jeudi 20 mai au vendredi 21 mai 2027

Lieu : 2 avenue de l'Observatoire, 75006 Paris

Langue : Français

Contact

Les équipes de l'INSP se tiennent à votre disposition pour toute question.

[Contacter par email](#)