

Certificat de spécialisation Négociation complexe et gestion de crise

CS8200A - 8 crédits

Niveau(x) d'entrée : Aucun niveau requis**Niveau(x) de sortie :** Aucun niveau spécifique**Lieu(x) :** Non proposé en présentiel au Cnam HdF, nous contacter pour possibilité de formation à distance et hybride

PRÉSENTATION

Public / conditions d'accès

Ce certificat de spécialisation s'adresse aux titulaires d'un diplôme bac + 3/4 (Secteur socioéducatif, sécurité, médical...), aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac + 3 dans un domaine de formation compatible avec la spécialité ou dans le cadre de conventions spécifiques.

Objectifs

Afin de sensibiliser à ces thématiques essentielles et d'appréhender les subtilités de cette profession méconnue, cette formation fournira 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 permettra aux professionnels de mieux appréhender ce phénomène très chargé du point de vue médiatique et émotionnel mais également (et surtout) d'adopter la posture adéquate face aux situations observées dans leurs milieux professionnels respectifs, en distinguant notamment les situations de négociation complexe.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

Compétences

Les sociétés moderne sont confrontées à la prégnance de différentes formes de violences aussi bien dans un cadre domestique, professionnel ou encore social. Ainsi, les organisations publiques ou privées sont confrontées à des situations de négociation complexes de plus en plus fréquentes : incivilités, relations interpersonnelles dégradées, conflits sociaux, communautaires, relations commerciales ou professionnelles sous tension,... Toutes les chaînes de commandement et de direction ont ainsi recours à des négociateurs et doivent intégrer dans leur cursus de formation les principes essentiels de la négociation complexe et de la gestion de crise. Afin

d'être sensibilisés à ces thématiques essentielles et de pouvoir appréhender les subtilités de cette profession encore méconnue, cette formation fournira des outils de compréhension sous tous les angles disciplinaires et analytiques (théoriques, psychologiques, juridiques etc) mais également à travers la mobilisation d'exemples et de cas empiriques.

INFORMATIONS PRATIQUES

Contrôle continu et suivi des exercices, mémoire tutoré présenté devant un jury en fin de CS.

Contenu de la formation

Tronc commun

Négociation complexe et gestion de crise

CRM216

4 ects

Projet tutoré

UAIP1F

4 ects

Méthodes
pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.

Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au  0800 719 720 ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr