GESTION DES PARTIES PRENANTES

Situations relationnelles du projet : désamorcer les tensions, négocier et coopérer

Un projet met en présence des services aux intérêts divergents. Un métier freine parce qu'il n'a pas été consulté. Un expert refuse une décision technique. Un responsable retire discrètement ses ressources. Ces tensions ne figurent dans aucun tableau de suivi et ce sont pourtant elles qui font glisser les jalons. Ces 7 heures traitent des situations relationnelles avec les parties prenantes et non de la posture générale de leadership. Les participants analysent les jeux d'acteurs autour d'un projet réel préparent un entretien avec une partie prenante réticente et s'entraînent à traiter un désaccord sans l'écraser ni le fuir.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 950 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chefs de projet responsables de lot et maîtres d'ouvrage confrontés à des parties prenantes réticentes ou en désaccord.

PRÉREQUIS
Une expérience de la conduite de projet est nécessaire.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les intérêts et les marges de manœuvre des parties prenantes
- Repérer les signes précoces d'une tension avant son expression ouverte
- Conduire un entretien avec une partie prenante réticente
- Traiter un désaccord technique sans le transformer en conflit de personnes
- Rétablir la coopération après une situation tendue

03 Programme détaillé

M1 Jeux d'acteurs autour du projet

- Comprendre avant de réagir
- Intérêts enjeux et contraintes de chaque partie prenante
- Alliés opposants et indécis
- Pouvoir réel et pouvoir affiché
- Effets d'une décision de projet sur les métiers
- Atelier : Chaque participant cartographie les parties prenantes de son projet et repère les blocages.

M2 Tensions et entretiens difficiles

- Parler à celui qui freine
- Signes précoces d'une résistance
- Préparation d'un entretien avec un opposant
- Écoute des objections et recherche d'un intérêt commun
- Formulation d'une demande ferme et respectueuse
- Mise en situation : Un participant conduit un entretien avec un responsable qui retire ses ressources du projet.

M3 Désaccords et coopération durable

- Sortir par le haut
- Traitement d'un désaccord technique entre experts
- Escalade vers le commanditaire et ses conditions
- Réparation de la relation après une décision imposée
- Entretien de la coopération dans la durée
- Cas pratique : Le groupe traite un désaccord bloquant entre deux métiers et décide de l'escalade ou non.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 950 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr