

BIEN S'ASSOCIER POUR MIEUX ENTREPRENDRE

Savoir-faire pratique pour entreprendre

par Alain PASCAL

La formation s'adresse à des dirigeants souhaitant s'associer tout autant qu'à des dirigeants en cours d'association, en situation de conflit ou simplement souhaitant redynamiser leur association.

FORMATEUR/TRICE

Alain Pascaill a occupé des postes de management dans de grands groupes internationaux avant de créer une startup de services informatiques. Ex membre du CJD il est coach certifié depuis plusieurs années.

OBJECTIFS, BENEFICES

Déterminer les cas pertinents d'association ; Démarrer ou renouveler son association sur des bases saines ; Gérer les conflits entre associés de manière apaisée

CONTENU, PROGRAMME

Jour 1 : « **Des visions, un cadre juridique sur les problèmes d'association** », apport théorique : « De l'espérance à la réalité : la construction des tensions entre associés ». « **Une négociation permanente** », apports théoriques : méthode de négociation de la Harvard Law School, négociation par position et types de négociateurs, négociation raisonnée et MESORE, travail individuel partage de participants.

Jour 2 : « **Cartographie des types d'association** », détermination en sous-groupe de différents cas d'association, force et faiblesse de chacun des cas, passage de participants au format CJD. « **Gérer les conflits** », apports théoriques : **les bases de l'analyse transactionnelle**, Evaluation d'entreprise, gérer la sortie, passage de participants.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques sur les sujets précités, des mises en pratique autour des cas des participants, de la réflexion individuelle et en sous-groupe.

PRE-REQUIS

Aucun