

# 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 Pascal 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