

Gestion des conflits de l'entreprise

Créer une paix enrichissante

Master Class B JUST

Une méthode intégrative destinée aux professionnels pour utiliser le conflit comme ressource

Public cible :

Fondateurs et chefs d'entreprises, administrateurs, médiateurs, avocats, coaches, responsables RH, professionnels de la gestion de conflits en entreprise

Objectifs :

- Disposer d'une méthode globale innovante pour faciliter la construction d'accords au sein et autour des entreprises
- Découvrir des solutions enrichissantes aux aspects financiers du conflit
- Utiliser le conflit comme source d'accords paisibles et durables entre partenaires
- Valoriser le talent de chacun au prix juste
- Créer un réseau de professionnels autour des mêmes outils de référence

Proposée par
Catherine BURTON

Avocate – Médiatrice agréée en matières familiale, sociale, civile et commerciale

www.b-just.com

Un parcours de formation en
7 modules

Une approche intégrale
du conflit

Une méthode interactive alliant
théorie et pratique

Un partage d'expériences dans
un cadre sécurisé et confidentiel

Mieux se connaître pour mieux
accompagner le conflit

Des formateurs experts reconnus
dans leur domaine

Informations et inscriptions :
c.burton@b-just.com



MODULE 1. MOTEURS ET MOTIVATIONS INCONSCIENTS AU CŒUR DU CONFLIT



Chacun peut constater, en entreprise, le désinvestissement et le turnover du personnel, l'augmentation des coûts que cela engendre et la réduction de la productivité qui en résulte.

L'argent, omniprésent dans les organisations, est souvent présenté comme un moteur de motivation. D'autres facteurs émergent de plus en plus, tels que le temps et le sens du travail. Dans chacun de ces cas, ces moteurs reposent sur nos projections sur le travail, l'argent, l'entreprise, les autres, la hiérarchie, etc...

Prendre conscience de ces projections par le mécanisme des *réappropriations*, mis au point par Peter Koenig (LoveInBusiness), nous permet de les utiliser pour créer des relations paisibles. Nous verrons comment ces projections traversent toutes les entreprises, en partant du CEO jusqu'à chacun des salariés, et en quoi elles contribuent au développement de conflits et, en conséquence, à leur résolution.

L'apprentissage et la mise en œuvre de ce système nécessitent une réflexion sur nous-mêmes, avant de l'intégrer dans notre pratique professionnelle.

Enjeux :

- Identifier et dépasser nos projections inconscientes sur l'argent et d'autres objets
- Observer le rôle de ces projections dans le développement des conflits
- Utiliser ces projections pour construire des solutions durables

Formateurs principaux : Catherine BURTON et Damien DILLENBOURG

MODULE 2. L'ORGANISATION COMME SOURCE DE CONFLIT ET DE PAIX



Entre plaintes pour harcèlement, burn-out et autres maladies de longue durée, le monde de l'entreprise ne se vit pas toujours de manière fluide. Cette situation cause de la souffrance aussi bien sur un plan personnel que dans les relations avec les collègues et la hiérarchie.

A l'aide des principes Source, mis au point par Peter Koenig, nous verrons comment identifier le talent naturel de chacun et clarifier le rôle dans lequel il s'épanouit, pour le plus grand bien de l'entreprise, tant sur un plan relationnel que financier. Ces principes servent également d'assise à une organisation plus fluide de l'entreprise en clarifiant les champs de responsabilité de chacun, dans sa Source.

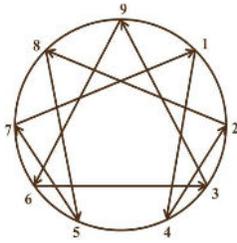
Ils aident aussi à identifier *de quoi le conflit est le symptôme* et permettent de rendre à chacun son pouvoir et sa responsabilité dans les situations qui ont généré le conflit et ainsi retrouver des relations paisibles.

Enjeux :

- Identifier le rôle et la responsabilité de chaque partenaire dans l'organisation en se fondant sur son talent naturel (Source) et ses capacités insoupçonnées
- Choisir les partenaires adéquats au sein et autour de l'entreprise
- Elever le niveau de bien-être dans l'entreprise

Formateurs principaux : Catherine BURTON et Damien DILLENBOURG

MODULE 3. ENNEAGRAMME ET COLLABORATIONS



Dans la lignée du Docteur Claudio NARANJO, la psychologie des Ennéatypes offre une vision de la psyché humaine profonde et dynamique. Articulée sur neuf pôles (les neuf ennéatypes), elle permet d'abord de se connaître et se comprendre, et surtout s'accepter. Loin d'une vision rigide et en combinaison avec les outils acquis dans les précédents modules, cette méthode montre comment nous disposons de la possibilité d'évoluer en reconnaissant notre pôle dominant et nos capacités à en mobiliser d'autres. Nous verrons également comment nos émotions déterminent notre manière de vivre le conflit comme nos capacités à en sortir.

L'Ennéagramme permet aussi d'entrer en relation avec les autres en acceptant leur vision du monde, qui n'est ni meilleure ni pire que la nôtre : les perceptions de chacun sont 100 % vraies ! Dans la méthodologie d'accompagnement, nous pouvons plus rapidement et adéquatement formuler des hypothèses sur le fonctionnement naturel de chacun des partenaires en conflit et leurs capacités respectives à l'apaiser.

Enjeux :

- *Mieux connaître les enjeux sous-jacents au mode de fonctionnement humain*
- *Comprendre et accepter les motivations et visions différentes du monde pour faciliter leur articulation*
- *Formuler des hypothèses pertinentes sur les visions du monde de chaque partenaire pour les soutenir dans la résolution de leurs conflits*

Formateurs principaux : Giorgios et Théodora BOURONIKOS

MODULE 4. TRANSMISSION D'ENTREPRISE

La transmission d'une entreprise constitue souvent une occasion de conflit : changement de culture, de management, etc... Si les aspects juridiques et financiers sont souvent bien appréhendés lors d'une transmission, d'autres dimensions sont souvent sous-estimées. Les enjeux psycho-émotionnels jouent en réalité un rôle prépondérant qu'il convient d'examiner, d'anticiper et d'accompagner au mieux, qu'il s'agisse d'une entreprise familiale ou non.

Nous verrons comment les principes Source constituent un outil majeur à cet égard. Ils nous invitent à explorer qui était la Source de l'entreprise, à clarifier et reconnaître son rôle unique dans la transmission. Nous observerons aussi les conséquences délétères pour l'organisation lorsque cette transmission n'est pas réalisée de manière élégante et fluide et comment y remédier, en accompagnant tant le cédant que le repreneur et le personnel.



Enjeux :

- *Clarifier les enjeux non-financiers de la transmission d'entreprise*
- *Accompagner les changements suscités par la transmission, dans le chef du cédant, du repreneur et du personnel*
- *Apprendre à accompagner la communication autour de la cession*
- *Diagnostiquer et transformer les conflits causés par la transmission en collaborations durables*

Formateurs principaux : Catherine BURTON et Damien DILLENBOURG



Les collaborations au sein et autour de l'entreprise passent généralement par la rédaction de contrats. La méthode Conscious Contracts® propose une approche innovante de la rédaction des contrats basée sur la clarification de la relation entre parties et la confiance mutuelle. Là où le paradigme contractuel traditionnel se focalise sur le risque de la défaillance de l'autre et la recherche de sanctions, nous explorons d'abord ce qui importe pour les partenaires dans la relation qui se noue : que voulons-nous réaliser ensemble, qu'est-ce qui nous nourrit dans cette relation ?

Plutôt que de consacrer du temps et de l'énergie à rechercher qui est en « faute » en cas de difficultés, nous construisons un processus qui permettra aux partenaires d'envisager le conflit comme ressource susceptible d'améliorer la relation (vision résiliente) et non comme un effet indésirable à éviter (déchet).

L'usage de tels contrats, au sein et autour de l'entreprise, permet d'anticiper la résolution de conflits, de manière fluide et efficace.

Enjeux :

- *Etablir des contrats en cohérence avec les méthodes d'accompagnement apprises*
- *S'enrichir par le conflit, avec et sans argent*

Formateur principal : Damien DILLENBOURG

MODULE 6. CONSTRUIRE DES ACCORDS ENRICHISSANTS, AVEC ET SANS ARGENT

A l'aide des outils acquis, nous explorerons une méthodologie unique de résolution des conflits. Quelles questions aborder ? Dans quel ordre ? Que faire des réponses obtenues ? Comment accueillir les émotions qui apparaissent ?



Il importe de disposer d'une structure méthodologique claire et rigoureuse pour mener à bien un accompagnement. Fruit d'une expérience de plus de 25 ans, notre méthode éprouvée vous guidera dans ce processus. Une fois cette méthode intégrée, vous serez invité à l'adapter pour lui donner une couleur qui n'appartient qu'à vous, en fonction de votre talent naturel à résoudre les conflits.

Enjeux :

- *Disposer d'une structure claire pour créer des partenariats et accompagner la résolution d'un conflit (poursuivre ou mettre fin à la relation de manière paisible)*
- *Elaborer des accords financiers justes*
- *Identifier votre talent spécifique dans la gestion d'un conflit*

Formatrice principale : Catherine BURTON

A l'issue du parcours de formation, vous êtes invités à présenter aux membres du groupe que nous aurons construit ce que vous souhaitez offrir aux autres : un accompagnement du conflit qui ne ressemble qu'à vous, intégrant les différentes approches abordées et la méthodologie B JUST.

Nous vous invitons, au cours de la formation, à choisir et construire une *Master Piece*, qui sera pour vous l'expression de ce que vous voulez apporter au monde et qui vous nourrit. Ce dernier module constituera l'occasion de présenter ce travail au groupe.

Vient ensuite le temps de la célébration : célébrer dans la joie le chemin parcouru, les relations nouées et le chemin enrichissant qui s'ouvre à vous, avec et sans argent !



Séances d'information en visioconférence les 18 et 28 septembre 2023 à 20h00

Organisation :

- ∞ La Master Class est organisée en 7 modules de 3 jours.
- ∞ Entre chaque module, une séance de supervision en groupe
- ∞ Trois séances de coaching individuel, à la demande
- ∞ Les modules se succèdent toutes les 6 à 8 semaines dont les dates et lieux seront fixés en concertation avec les participants, en fonction de leurs disponibilités et de leur lieu de vie.
- ∞ Le nombre maximal de participants est fixé à douze afin de permettre un travail en profondeur.
- ∞ La méthodologie implique, pour chacun des six premiers modules, des exposés par des formateurs, des ateliers collectifs et des exercices individuels supervisés par un formateur
- ∞ Les formateurs invités sont rigoureusement choisis en fonction de leur expertise et du nombre de participants à accompagner.

Tarif :

- ∞ 9.000 € + TVA (soit 10.890 € TVAC) pour les modules 1 à 6.
- ∞ Possibilité de paiements échelonnés : 6 versements de 1.500 € + TVA (soit 1.815 € TVAC) au plus tard huit jours avant chaque module.
- ∞ Les paiements sont à effectuer au compte B JUST n° BE32 1431 0186 9202, BIC GEBABEBB – réf.: « Module n°... - Master Class B Just 2023 – Nom/Prénom » .
- ∞ Le prix du dernier module (n°7) sera fixé en conscience à son terme par chaque participant, en accord avec Catherine BURTON. Il s'agira d'un prix « juste », c'est-à-dire que vous prendrez plaisir à payer et qu'elle prendra plaisir à recevoir, avec et sans argent.
- ∞ Le prix comprend les interventions des formateurs, les supports écrits, boissons et collations. Il ne comprend pas le logement ni les repas.
- ∞ L'engagement à suivre la formation implique celui de payer le prix complet, même en cas d'abandon en cours de formation.

Informations et inscriptions :

Vous êtes invités à vous inscrire par mail à l'adresse c.burton@b-just.com, en mentionnant :

- Vos nom, prénom, adresse, numéro de gsm et adresse email de communication,
- Votre activité actuelle et votre motivation à suivre la formation,
- Vos indisponibilités déjà connues en 2023 et 2024.

Ces informations sont conservées par B Just srl et utilisées aux seules fins de la formation.

Organisation :

Catherine BURTON – Avocate – Médiatrice agréée
B JUST SRL – BCE/TVA BE 0862 535 084
Rue Claude de Humyns 44
B-6600 BASTOGNE
Belgique



www.b-just.com