

Titre de l'UF 1	Pratiques de communication interpersonnelle en situation
Abréviation de l'UF	UF CIS
Descriptif	La communication interpersonnelle occupe une place importante dans le travail et le temps des cadres d'institution de formation. Sa qualité présente un impact direct sur la collaboration, ainsi que sur le bien-être physique et psychique des professionnels. En effet, il arrive qu'une communication maladroite provoque des effets inattendus ou indésirables. Cette Unité de Formation propose aux participant-e-s d'analyser leurs propres pratiques de communication dans leurs dimensions verbale, para-verbale et non-verbale pour en identifier les points forts et les aspects qui pourraient être consolidés afin de gagner en efficacité et en efficacité.
Contenus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition, fonction et processus de la communication ▪ La communication interpersonnelle
Nombre de journées d'enseignement	1 journée
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Rendre intelligible un message • Evaluer ses propres pratiques de communication • Identifier et prendre en compte ses interlocuteurs dans leur rôle, fonction, situation, caractéristiques personnelles • Identifier une situation de communication problématique sur son lieu de travail
Modalités de travail	Exposé initial sur la revue de littérature Analyse de situations vécues Présentation des outils existants Exercices pratiques
Intervenante	Kim Lê Van, CHUV
Bibliographie	<p>Abric J-C. (2019). <i>Psychologie de la communication. Théorie et Méthode.</i> : Armand Colin</p> <p>Cormier, S. (2018). <i>La Communication et la Gestion.</i> PUQ.</p> <p>Guittet, A. (2013) <i>L'entretien : Techniques et pratiques.</i> Armand Colin.</p> <p>Gurtner, L. 2018. <i>Parole, présence, charisme et leadership au bénéfice d'une relation de qualité.</i></p> <p>Knapp, M.L., Hall, J.A. & Horgan, T.G. (2014). <i>Nonverbal communication in human interaction</i> (8th ed.). Wadsworth Cengage Learning</p> <p>Rogers, C. (1979). The Foundations of the Person-Centered Approach. <i>Education, 100</i>(2), 98-107</p>

Titre de l'UF 2	Communiquer pour collaborer
Abréviation de l'UF	UF CCO
Descriptif	Assurer une « bonne collaboration » est un objectif vaste, sujet à une diversité d'interprétations, et pourtant central au bon fonctionnement d'une institution de formation. Cette unité de formation propose d'explorer les leviers que peuvent activer certaines pratiques de communication, permettant de favoriser la collaboration au travail.
Contenus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La communication au regard de son profil managérial ▪ Place de la communication dans la gestion d'une organisation ▪ Communication, collaboration et engagement
Nombre de journées d'enseignement	1 journée
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Permettre une meilleure compréhension de la place de la communication dans la gestion d'une organisation • Identifier les leviers d'action pour une amélioration de la collaboration
Modalités de travail	Exposé initial sur la revue de littérature Analyse de situations vécues Présentation des outils existants Exercices pratiques
Intervenante	Kim Lê Van, CHUV
Bibliographie	<p>Czech, K., & Forward, G. L. (2013). Communication, leadership, and job satisfaction: Perspectives on supervisor-subordinate relationships. <i>Studies in media and Communication</i>, 1(2), 11-24.</p> <p>Jarvenpaa, S.L. & Leidner, D.E. (1999). Communication and trust in global virtual teams. <i>Organization Science</i>, 10(6), 791-815.</p> <p>Meyer, J. P., & Herscovitch, L. (2001). Commitment in the workplace: Toward a general model. <i>Human resource management review</i>, 11(3), 299-326.</p> <p>Tansky, J. W., & Cohen, D. J. (2001). The relationship between organizational support, employee development, and organizational commitment: An empirical study. <i>Human resource development quarterly</i>, 12(3), 285-300.</p>

Titre de l'UF 3	Techniques de négociation
Abréviation de l'UF	UF TNE
Descriptif	Nous sommes impliqués dans des négociations tous les jours sur des questions plus ou moins importantes. L'art de bien négocier n'est pas un talent inné, mais une compétence que nous pouvons tous apprendre. Dans cet atelier, nous abordons les principes de base d'une négociation réussie, ainsi que les techniques pratiques qui permettent de négocier efficacement, et nous les mettrons en pratique lors d'exercices de simulation.
Contenus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse des buts et des perspectives des acteurs impliqués dans une négociation, des stratégies, des techniques et des étapes de négociation. ▪ Mise en pratique de ces stratégies et techniques dans le cadre de simulations. ▪ Evaluation de différents types de négociations – élaboration de la notion de réussite dans une négociation et comment la mesurer. ▪ Analyse de facteurs qui influencent notre approche à une négociation, par exemple le pouvoir relatif, le degré et type de conflit, l'enjeu, notre rôle dans la négociation (acteur principal, médiateur-trice), les objectifs principaux etc. ▪ Application des stratégies et techniques dans des négociations complexes : multiple acteurs et multiples objectifs.
Nombre de journées d'enseignement	2 journées en présentiel
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir une solide connaissance des stratégies et des techniques de négociation, ainsi que la capacité à les mettre en pratique dans le cadre de négociations de différents types et de différents niveaux de complexité. • Etre capable de mener une négociation de a à z, i.e. un processus qui comprend la préparation, l'élaboration des tactique, la mise en pratique, l'auto-évaluation en temps réel et la construction d'un accord.
Modalités de travail	<p>Simulations de négociation Analyse de situations vécues Elaboration d'une charte Retour d'expérience</p>
Intervenante	Caroline Pulfrey, EPFL
Bibliographie	<p>Bobot, L. (2010). L'intelligence émotionnelle est-elle un atout en négociation commerciale ? <i>Management Avenir</i>, (1), 407-430.</p> <p>Bonneton, F. (2017). <i>La Négociation Emotionnelle</i>. Editions KAWA.</p> <p>Combalbert, L., Mery, M. (2019). <i>Negociator</i>. Dunod.</p> <p>Joule, R. V., & Beauvois, J. L. (2002). <i>Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens</i>. PUG</p> <p>Radtchenko-Draillard, S. (2011). L'approche cognitive de la négociation. <i>Cahiers de Psychologie Politique</i>, 19. Repéré sur : http://lodel.irevues.inist.fr/cahierspsychologiepolitique/index.php?id=1850</p>

Titre de l'UF 4	Gérer la communication organisationnelle à l'ère de la dématérialisation
Abréviation de l'UF	UF GCO
Descriptif	La communication est cœur du travail des managers. La communication repose sur des outils de communication et des pratiques communicationnelles. Une vision systémique permet de gérer de manière cohérente outils et pratiques au niveau individuel et à celui de l'organisation. Les outils de communication du numérique participent à complexifier ce système et à redéfinir les pratiques communicationnelles. Cette UF vise à identifier les défis d'un nouveau paradigme de la communication organisationnelle à l'ère de la dématérialisation de l'information et de la communication. Elle mobilisera des études de cas pour illustrer la nécessité de principes clairs et solides en vue d'une communication individuelle et organisationnelle efficace et cohérente.
Contenus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Communication managériale et communication organisationnelle ▪ Outils de communication et pratiques communicationnelles ▪ Communication numérique et enjeux de communication managériale et organisationnelle ▪ Gestion de la communication managériale et organisationnelle dans une vision systémique
Nombre de journées d'enseignement	1 journée
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Développer une compréhension des enjeux de la communication managériale et organisationnelle - Définir des principes d'action pour gérer de manière efficiente la communication organisationnelle de son institution de formation
Modalités de travail	Etudes de cas Exercices pratiques Echanges de pratiques Elaboration d'une charte de communication organisationnelle
Intervenant	Bertrand Audrin, Université de Fribourg et Ecole Hôtelière de Lausanne
Bibliographie	<p>Daft, R. L., & Lengel, R. H. (1986). Organizational information requirements, media richness and structural design. <i>Management science</i>, 32(5), 554-571.</p> <p>Dennis, A. R., Fuller, R. M., & Valacich, J. S. (2008). Media, tasks, and communication processes: A theory of media synchronicity. <i>MIS quarterly</i>, 32(3), 575-600.</p> <p>Mintzberg, H. (2013). <i>Simply managing: What managers do—and can do better</i>. Berrett-Koehler Publishers.</p> <p>Paquiénéguy, F. (2007). Comment réfléchir à la formation des usages liés aux technologies de l'information et de la communication numériques?. <i>Les Enjeux de l'information et de la communication</i>, 2007(1), 63-75.</p> <p>Trevino, L. K., Lengel, R. H., & Daft, R. L. (1987). Media symbolism, media richness, and media choice in organizations: A symbolic interactionist perspective. <i>Communication research</i>, 14(5), 553-574.</p>

Titre de l'UF 5	La communication en situation de conflit
Abréviation de l'UF	UF CSC
Descriptif	Se basant sur des témoignages d'équipes de Direction et d'enseignant-es du système scolaire publique, ainsi que sur vos expériences, nous identifions dans cette UF les défis majeurs, les facteurs facilitants et les leçons apprises afin d'identifier et activer les leviers communicationnels pour de s'équiper non seulement pour la gestion de conflit internes et externes, mais aussi pour une gestion quotidienne plus efficace des ressources, des professionnel-les et des élèves.
Contenus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion du changement organisationnel ▪ Gestion de conflit et communication ▪ Blocages et résistances vis-à-vis des outils de la communication ▪ Gestion et leviers de la communication ▪ Postures du Leadership dans la communication
Nombre de journées d'enseignement	1 journée
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Partager les expériences liées à une gestion de conflit et explorer les leviers communicationnels - Réaliser une synthèse intégrative et dynamique du Module
Modalités de travail	<p>Analyse de situations vécues Partage d'expérience Elaboration de principes d'action pour la communication en situation de conflit Exercices pratiques</p>
Intervenante	<p>Bertrand Audrin, UniFR et EHL Kim Lê Van, CHUV Caroline Pulfrey, EPFL</p>