

Module DAS FORDIF

<p align="center">Développer les pratiques de communication dans une institution de formation Les mercredis 24 septembre / 1^{er} octobre / 5,12,19,26 novembre 2025</p>	
Thématique	La communication est au cœur du travail des managers, omniprésente dans les activités de gestion. Les pratiques de communication se déploient à un niveau interpersonnel, collectif et organisationnel. Ces trois espaces seront abordés de manière distincte et progressive dans ce Module. Chaque unité de formation propose de dresser un état des lieux des pratiques actuelles et effectives rencontrées par les participant.e.s, en cherchant à les mettre à distance pour les améliorer.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Évaluer ses pratiques de communication interpersonnelle ▪ Renforcer la communication au sein d'une équipe ▪ Renforcer ses habiletés à négocier ▪ Optimiser ses outils de communication ▪ Améliorer le processus de communication selon les situations
Contenus	<p>UF 1 : Pratiques de communication interpersonnelle en situation</p> <p>UF 2 : Communiquer pour collaborer</p> <p>UF 3 : Techniques de négociation (2 jours)</p> <p>UF 4 : Communication organisée et organisationnelle</p> <p>UF 5 : Communication en situation de conflit</p>
Intervenant-e-s	<p>Kim Lê Van, Cheffe de projet, CHUV</p> <p>Caroline Pulfrey, Chercheuse et Enseignante, Université de Lausanne</p>
Modalités de travail	<ul style="list-style-type: none"> - Courts exposés - Etudes de cas - Analyses et échanges de pratiques - Exercices réflexifs - Expérimentations en situation professionnelle
Nombre de journées d'enseignement	6 journées (9h-16h30)
Modalités de validation	<p>Les participant-e-s qui <u>ne sont pas</u> en possession du CAS FORDIF et qui ont suivi régulièrement la formation reçoivent une attestation de participation.</p> <p>Les participant-e-s qui <u>sont</u> en possession du CAS FORDIF, qui ont suivi régulièrement la formation et rendu un travail de validation de module ayant obtenu une note suffisante, reçoivent une attestation de réussite de 3 CTS en vue du DAS FORDIF de 15 ECTS.</p>

Informations sécuritaires	Le groupe est limité à 18 participant-e-s
Prix	CHF 1'400.-
Lieu	Université de Genève, UniMail Boulevard du Pont-d'Arve 40 1205 Genève Tél. : +41 (0)22 379 80 46
Renseignement et inscription	Secrétariat de la formation continue de l'IUFE pour la FORDIF, Université de Genève T. 022 379 06 73 E-mail: coordination-fordif-iufe@unige.ch

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 efficience 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 en présentiel
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>Abrieu 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 ▪ La place de la communication dans la gestion d'une organisation ▪ Communication, collaboration et engagement
Nombre de journées d'enseignement	1 journée en présentiel
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. • Être 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	Communication organisée et organisationnelle
Abréviation de l'UF	UF CO
Descriptif	Cette activité à distance proposera une vision systémique de la communication, permettant de gérer de manière cohérente outils et pratiques à un niveau individuel et organisationnel. Elle offrira de cartographier les parties prenantes impliqués dans la circulation d'information au sein de son institution.
Contenus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Communication managériale et communication organisationnelle ▪ Outils de communication et pratiques communicationnelles ▪ Gestion de la communication managériale et organisationnelle dans une vision systémique
Nombre de journées d'enseignement	1 journée en présentiel
Objectifs	- Identifier les parties prenantes côtoyés dans le cadre de sa communication professionnelle.
Modalités de travail	Exercice pratiques
Intervenantes	Kim Lê Van, CHUV et/ou Caroline Pulfrey, EPFL
Bibliographie	<p>Kalika, M., Boukef-Charki, N., Isaac, H. (2007). La théorie du millefeuille et l'usage des TIC dans l'entreprise. <i>Revue Française de Gestion</i>, 172, 117-130.</p> <p>Mitchell, R. K., Agle, B. R. and Wood, D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. <i>The Academy of Management Review</i>, 22(4) 853-886.</p> <p>Varlet, M. & Allard-Poesi, F. (2017). A quelles conditions un discours stratégique peut-il produire un changement ? Analyses et apports d'Austin, Searle, Butler et Callon. <i>Revue Française de Gestion</i>, 263, 71-96.</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 de conflit et communication
Nombre de journées d'enseignement	1 journée en présentiel
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 du Module
Modalités de travail	<p>Analyse de situations vécues</p> <p>Partage d'expérience</p> <p>Elaboration de principes d'action pour la communication en situation de conflit</p> <p>Exercices pratiques</p>
Intervenantes	<p>Kim Lê Van, CHUV</p> <p>Caroline Pulfrey, EPFL</p>