



## PRODUCTION, COMMUNICATION ET MANAGEMENT

S'initier à la conduite de réunions, à la négociation et à la gestion de conflits

### Dates et lieu :

du 28 septembre au 2 octobre 2009 à l'école  
du lundi au vendredi, de 9h 30 à 18h

### Objectifs :

- Comprendre l'importance de la circulation de l'information dans le cadre de la production et mettre en œuvre les moyens requis.
- Acquérir les techniques de management permettant de gérer une équipe de production.

### Public concerné et prérequis :

- Tous les publics devant accéder à un poste de responsabilités dans le cadre d'une production ou d'une entreprise de production, de distribution ou de diffusion.

### Intervenants :

- Professionnels de la communication au sein d'un groupe
- Spécialistes du management, DRH

### Certificat de stage à l'issue du bilan

**Tarif : 980€ TTC**

### Contact :

**Georges TOUATI**

Ligne directe : 01 49 98 11 13

Fax : 01 49 46 00 07

georges.touati@eicar.fr

### Programme :

#### ▪ 1<sup>er</sup> jour :

Les circuits de communication interne à une production :

- Production → Direction de production → Réalisation → Équipes technico-artistiques → Équipe artistique
- Production → Distribution → Exploitation
- Production → Diffusion

Les circuits de communication internes aux sociétés de production, de distribution, de diffusion

#### ▪ 2<sup>e</sup> jour :

Bases du droit du travail et application au quotidien

- Notions d'équipes et de services et rapports de hiérarchie
- Le Directeur de production et ses responsabilités au niveau des flux de communication et de la direction des personnels
- Bases en gestion du personnel

#### ▪ 3<sup>e</sup> jour :

Points spécifiques du droit du travail s'appliquant au management des personnels

Les rapports aux syndicats, les accords syndicaux conclus entre les producteurs, les artistes, les techniciens et les ouvriers

La conduite d'une réunion d'information, l'ordre du jour, le contenu, la durée, l'organisation des messages à transmettre

#### ▪ 4<sup>e</sup> jour :

La conduite d'une réunion de négociation  
La position des deux parties, les atouts de chacune

La marge de négociation possible

Préparation (fondamentale) point par point de la réunion

Les arguments pour convaincre

Exemples réels

Exemples simulés

#### ▪ 5<sup>e</sup> jour :

La gestion de conflit

Les positions antagonistes

La remontée à l'origine et l'étude de l'historique du conflit

Atouts et faiblesses de chacun ; la prise en considération des arguments des adversaires

La médiation

La prévention des conflits : avoir des interlocuteurs et des représentants ; être à l'écoute ; négocier pour éviter l'impasse

**Bilan**

Mars 2009