



Réussir ses entretiens avec ses collaborateurs

Public	Tout manager qui souhaite approfondir sa pratique de conduite d'entretien et revoir sa méthode pour réussir ses entretiens
Prérequis	Une première expérience en management est recommandée pour partager sur la base de premières expériences, pratiques des entretiens
Effectif	Effectif maximum : 10 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	Les points forts : • Des fiches memo pratiques pour préparer ses différents entretiens • Des mises en situation tirées de vos expériences et cas pratiques proposés • Des apports et outils de l'analyse transactionnelle (drivers, états du moi...)
Objectifs	On peut préciser les objectifs : • D'évolution : (d'impact) <i>Faire de vos entretiens un acte de management reconnu</i> • Pédagogiques : • Identifier les situations et les types d'entretien • S'approprier les techniques de préparation et méthodes pour conduire un entretien • Développer ses techniques de communication et son écoute active
Contenu de la formation	Programme détaillé : 2 jours JOUR 1 <ul style="list-style-type: none">• Identifier les causes des difficultés potentiels des entretiens• Les techniques de l'écoute active• Les différents types d'entretiens et leurs enjeux• Repérer nos types d'écoute et comportement préférentiel• Les outils de l'analyse transactionnelle pour mieux communiquer• Les canaux de communication à connaître JOUR 2 <ul style="list-style-type: none">• Gérer les entretiens difficiles grâce à l'affirmation de soi (estime de soi)• Comment appréhender les personnes émotionnellement ou socialement fragiles• Les différents types de personnalités et leurs modes de communication• Distinguer la pensée et le dire• Repérer ses modes de fonctionnement en rapports avec ses besoins psychologiques et savoir les satisfaire pour sortir du stress• Identifier et maîtriser ses propres messages contraignants
Modalités pédagogiques	Moyens pédagogiques : • exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, • Supports pédagogiques • Matériel de vidéo projection Méthodes : • Active, Interrogative, Démonstrative, Expérientielle, Transmissive Modalités :



	<p>Présentiel ou à distance</p> <p>Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.</p> <p>Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.</p> <p>Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.</p> <p>Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Après cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Gagner en fluidité et assurance pour conduire vos entretiens• Mieux appréhender les situations relationnelles
Durée	Durée totale : 2 jours (un format Intra peut être étudié sur demande)
Dates	
Lieu(x)	Salle de formation à définir ou à distance
Coût par participant	Tarif inter : 1390 HT € - Tarif intra sur demande
Accessibilité	 Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap
Responsable de l'action, Contact	Chéret Sabine sabine.cheret@artisandulien.fr 06 79 50 30 01
Formatrice	Chéret Sabine consultante coach formatrice, plus de 20 ans de pratique en recrutement
Suivi de l'action	Émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage
Évaluation de l'action	Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, formulaire</i>) Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (<i>recommandée</i>). Après 3 mois ou 6 mois.
Pour aller plus loin	L'organisme de formation reste à l'écoute des besoins des apprenants et répond à leurs questions à l'issue de la formation. Des orientations seront communiquées sur demande.