

253 place de la Mairie
76230 Quincampoix
02 32 19 55 55
drfp : n° 23760308476

Construire et conduire un entretien professionnel

1 jour – 7 heures

Objectifs :

- Construire un support qui permette d'évaluer les activités pour éviter les jugements source de conflits
- Utiliser les techniques de communication qui concourent à la réussite de l'entretien d'évolution
- Adopter les comportements adaptés face à ses interlocuteurs
- Maîtriser toutes les étapes de la conduite de l'entretien, de son engagement à sa conclusion

Public visé – Pré requis :

- Pas de pré requis
- Manager, responsable opérationnel et chef d'équipe.
- Directeur d'établissement amené à conduire les entretiens annuels d'appréciation

Type d' action :

- Acquisition et perfectionnement des compétences

+ Pédagogie :

- Construction d'une grille d'évaluation des compétences personnalisée
- Intégration de l'entretien individuel dans la GPEC
- Vidéoprojection, paperboard, supports pédagogiques sous forme de clé USB
- A l'issue de la formation, chacun des participants devra se fixer des objectifs managériaux, en fonction des thèmes abordés. Un point téléphonique sera fait au début de la journée suivante.

● **Préparer l'entretien**

- ✓ Utiliser, construire des outils fiables tels que les définitions de fonctions ou profils d'emploi pour éviter les jugements facteurs de conflits.
- ✓ De l'évaluation à l'évolution

● **Créer les conditions de réussite de l'entretien**

- ✓ Prendre le temps, dédramatiser
- ✓ Favoriser le climat

● **Faire le point sur les résultats, fixer des objectifs**

- ✓ Evaluer l'atteinte des objectifs

● **Evaluer avec discernement**

- ✓ Ne pas juger s'appuyer sur des faits
- ✓ Comment s'appuyer sur les points forts

● **Etablir des relations positives avec les autres**

- ✓ Utiliser des méthodes pour se positionner par rapport aux autres

● **Adopter les bonnes attitudes et comportements en fonction de ses interlocuteurs**

- ✓ Etudier ses comportements et adopter une attitude favorable

● **L'affirmation de soi**

- ✓ Ne pas chercher à fuir une situation, plutôt argumenter et négocier

● **Technique de communication**

- ✓ Entraînement à l'écoute, aux questions, à la reformulation
- ✓ Notion de Management durable
- ✓ Notion de Communication non violente

Bulletin d'inscription : à retourner à ora@ora.fr

Mme / M **Société**

Adresse

Téléphone **Email**

Une convention de formation est adressée à réception du bulletin d'inscription