FORMATION

FORMATION – BIEN CONDUIRE UN ENTRETIEN ANNUEL

Mise à jour 2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir mener un entretien individuel
- Comprendre les spécificités de l'entretien d'évaluation
- Prendre conscience des difficultés du management individuel
- Apprendre à faire face aux situations complexes les plus fréquentes
- S'adapter au collaborateur

1 JOUR

TOUTE PERSONNE AYANT À MENER DES ENTRETIENS (5 À 12 PARTICIPANTS)

PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE
12 STAGIAIRES MAXIMUM

CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLÉCTIONNER DES DATES DE FORMATION

FORMAT CLASSIQUE :
1 COMÉDIEN FORMATEUR, SAYNÈTES EN VIDÉO, JUSQU'À 3 MISES EN SITUATION.

1600 EUROS

FORMAT PREMIUM :
2 COMÉDIENS FORMATEURS, SAYNÈTES JOUÉES EN LIVE, JUSQU'À 5 MISES EN SITUATION.

2200 EUROS

AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

Les moyens et supports mobilisés sont employés en fonction des besoins identifiés lors du questionnaire de positionnement.

Nos formateurs sont des experts de la thématique et reconnus dans le métier : consultez leur profil dans notre CVthèque accessible en ligne.

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

AXE 1

Définir les comportements clés de l'entretien et les axes de travail des participants

Saynète théâtrale : « L'entretien d'évaluation »

- Lister les comportements positifs et ceux à éviter lors d'un entretien

Méta- plan

- Identifier les craintes et difficultés des participants dans le management de proximité et l'entretien

AXE 2

Acquérir les connaissances fondamentales de l'entretien

Savoirs théoriques

- Les grandes étapes de l'entretien
- Formuler et fixer des objectifs

Savoir-faire comportementaux

- L'écoute : écoute active et reformulation
- Le langage : questions ouvertes, utilisation du JE et vocabulaire positif
- Le non-verbal : gestuelle et posture
- L'assertivité
- L'analyse transactionnelle

AXE 3

Faire face aux situations difficiles

Jeu : les grandes répliques

- Apprendre à répondre aux objections et demandes les plus courantes

Mises en situation

- Recadrer : amener un collaborateur à changer
- Gérer les émotions : l'affectif, l'agressivité, la frustration
- Se positionner en tant que manager
- Garder le collaborateur motivé
- Répondre à la demande d'un collaborateur

ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION