

C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME MANAGEMENT
REUSSIR SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. CONNAÎTRE LES CRITÈRES DE PRÉPARATION
2. IDENTIFIER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION ADAPTÉES
3. CONNAÎTRE LES LEVIERS DE L'ÉVALUATION OBJECTIVE ET DU FEED-BACK CONSTRUCTIF

PROGRAMME

1 PRÉPARER SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

- Comprendre les finalités de l'entretien professionnel
- Entretien professionnel : un acte de management
- Entretien annuel et professionnel : des enjeux différents
- Présenter et faire préparer l'entretien professionnel
- Préparer l'entretien professionnel avec objectivité

2 MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

- Connaître les composantes du cadre de référence
- Identifier la posture du manager : Les attitudes de Porter
- Expérimenter le questionnement et la reformulation
- Développer une écoute active

3 CONDUIRE SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

- Objectiver son appréciation : méthode des faits significatifs
- Aider le collaborateur à clarifier son projet professionnel
- Exprimer son courage managérial
- Identifier les actions de développement au regard des objectifs

4 SUIVRE SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

- Connaître le rôle des différents acteurs (manager, collaborateur, RH)
- Restituer les conclusions de l'entretien
- Assurer un suivi régulier des actions de développement
- Responsabiliser le collaborateur dans son plan de développement

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

DUREE

2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Manager, Responsable de service, toute personne qui conduit des entretiens professionnels
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php