



C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME **MANAGEMENT**

REUSSIR SES ENTRETIEN DE BILAN DE PARCOURS

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



PROGRAMME

1 COMPRENDRE L'ENJEU MANAGERIAL DU BILAN DE PARCOURS

- Générations X, Y, Z à la recherche de progression dans son travail
- Manager, DRH : coach de l'évolution professionnelle de ses collaborateurs
- Entretien annuel, professionnel, bilan de parcours : points communs et différences

2 PREPARER LE BILAN DE PARCOURS

- Donner du sens et impliquer le collaborateur
- Préparer et faire préparer : les 4 étapes clés
- Créer les conditions favorables pour les deux parties

3 FACILITER LES ECHANGES

- Développer une écoute active : les Attitudes de Porter
- Expérimenter la force du questionnement et de la reformulation
- Adapter sa communication et se synchroniser (Méthode Arc-en-Ciel)

4 S'ENTRAINER ACTIVEMENT A CONDUIRE LE BILAN DE PARCOURS

- Intégrer la méthodologie de l'entretien réussi
- S'exercer à tout type de situation et de comportement

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

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

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

DUREE

2 jours - 14
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Managers, RH
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'entraînement
- 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