

Recentrer sans démotiver - FOAD

Formation en distanciel

Validation :

Attestation de formation

Lieu(x) :

A distance

Durée :

2 sessions de 3h30

Délais d'accès :

__entrée permanente suivant les disponibilités

Les +**de la formation**

- En distanciel
- Formation courte, ludique et interactive
- Accessible aux novices en informatique
- Met le focus sur les compétences clés à acquérir en matière de communication managériale

Public :

Manager ou animateur d'équipe

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Méthodes et moyens pédagogiques :

Formation 100 % en distanciel
 2 sessions de 3h30 : Succession de classe virtuelle, de séquences de travail « étude de cas », de recherches internet et de restitution
 Plan d'action inter-session
 Groupe de 5 personnes maximum

Modalités de suivi et d'évaluation :

Attestation de formation

Intervenants :

Tous nos intervenants sont experts dans leur domaine

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Saisir l'importance du recentrage dans son rôle de manager
- Identifier le moment où il est important d'agir
- Identifier les bons outils pour agir

PROGRAMME**Les enjeux de l'entretien de management**

- Définir la notion d'entretien de management comme outil de management
- Distinguer les notions de « recentrage » et de « recadrage »
- Inventorier les comportements justifiant un entretien de management

Adopter une communication efficace face aux tensions

- Repérer les sources de tensions au sein de mon équipe
- Appréhender les écueils d'une communication inefficace : jugement, interprétation, communication autoritaire, manque d'écoute...

Gérer sereinement les tensions

- Connaître les éléments clés de réussite pour maintenir la motivation : convocation, objectivité, valoriser les progrès, traçabilité, préciser les règles ...
- Dérouler les différentes étapes de l'entretien : la posture, les faits, l'écoute, la reformulation, la contractualisation
- Repérer et s'adapter aux différentes attitudes en entretien : compromis, retrait, domination, négociation

Recentrer au quotidien : le Feed-back

- Pratiquer le feed-back positif et négatif
- Connaître les 4 étapes clés d'un feed-back réussi

ORGANISATION

Interentreprises, A distance