

# Recadrer et/ou débriefier un collaborateur

**Code :** A223

**En présentiel :**

**Durée :** 2 jours

**Prix :** 990 € HT

**Lieu :** Paris

**Liste des dates :**

25 au 26 janvier

25 au 26 mars

23 au 24 mai

26 au 27 septembre

26 au 37 novembre

**Objectifs :**

Mieux comprendre les modifications qu'entraîne la distance entre le manager et ses collaborateurs

Mesurer les risques liés à l'absence de prise en compte de cette distance : isolement du collaborateur, démotivation, absence de contrôle...

Savoir quand utiliser des outils de communication à distance et quand privilégier un contact en face à face

**Programme :**

**Bien communiquer**

- ✓ Emetteur / récepteur : être responsable de la qualité de la communication pour maîtriser les entretiens
- ✓ Appréhender la notion de " feed-back " au cours d'un échange
- ✓ Les composantes de la voix : ton, volume, timbre, articulation, débit, rythme, hauteur, silence
- ✓ Comprendre que la voix transmet de l'énergie
- ✓ Utiliser les outils : écoute active, reformulation, questionnement, parler positif, présent et futur

**Dire ce qui va et ne va pas sans démotiver**

- ✓ Etablir une dynamique qui maintient la motivation
- ✓ Appliquer les règles de base d'un feedback efficace
- ✓ Comprendre les attentes et les besoins du collaborateur
- ✓ Etre prêt à répondre aux objections
- ✓ L'impliquer dans la recherche de solutions
- ✓ Mettre en œuvre un plan de progrès et d'action

**Le déroulement d'un débrief réussi**

- ✓ Accueillir son collaborateur
- ✓ Créer une ambiance conviviale
- ✓ Faire une introduction
- ✓ Poser des questions, écouter et reformuler
- ✓ Argumenter efficacement
- ✓ Motiver et encourager son collaborateur autour des objectifs
- ✓ Le recadrage
- ✓ Conclure de façon positive et prendre un rendez-vous pour l'avenir
- ✓ Prise de congé

**Mener les entretiens de recadrage**

- ✓ Les principes majeurs à respecter
- ✓ L'entretien avec faits
- ✓ L'entretien sans faits
- ✓ Le deuxième entretien
- ✓ L'entretien de rupture
- ✓ Le suivi des entretiens

**Les obstacles à éviter**

- ✓ Prendre conscience des attitudes négatives : trop parler, être confus, rester dans le non-dit, mal écouter
- ✓ Comment remédier à ces comportements

**Gérer les comportements difficiles**

- ✓ Typologie des comportements
- ✓ Gérer le silence
- ✓ Gérer la critique
- ✓ Gérer la manipulation
- ✓ Gérer l'agressivité

**En distanciel :**

**Durée :** 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

**Prix :** 810 € HT

**Liste des dates :**

Janvier : 17 après-midi, 19 après-midi et 22 après-midi

Avril : 18 après-midi, 22 après-midi et 26 après-midi

Juin : 13 après-midi, 14 après-midi et 17 après-midi

Octobre : 05 après-midi, 07 après-midi et 08

Décembre : 12 après-midi, 13 après-midi et 16 après-midi

**Public concerné :**

Manager ou tout collaborateur ayant une équipe à gérer

**Intervenants :**

Spécialiste du management

**Pré-requis :**

Aucun

**Techniques d'animation :**

Alternance de théorie et de pratique.  
Etudes de cas d'entreprise.  
Exercices individuels et collectifs.  
Retour d'expériences.  
Mise en situation.  
Jeux de rôles.  
Tests.