# ENTRETIEN DE RECADRAGE: RECADRER SANS DEMOTIVER

## ENTRETIEN DE RECADRAGE: RECADRER SANS DEMOTIVER

Ref. SA593

### Durée :

**2 jours (14 h.)**

### Les participants et leur pré-requis :

Personnel d'entreprise

### Notre intervenant :

Formateur expert en management

### L'organisation :

**Lieu :** Carcassonne

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 8h30-12h 13h30-17h00

### Coût par participant :

**690 € HT**
**(828 € TTC)**

### Renseignements et inscriptions :

**Sabine ACCO**

## LES OBJECTIFS :

- Les enjeux de l'entretien de recadrage dans un contexte où le travail se vit entre recherche d'épanouissement et contraintes fortes.
- L'entretien de recadrage et le maintien de la confiance mutuelle.
- L'entretien de recadrage et le management « affectif », ou la peur de ne plus être « aimé » du manager.
- La définition de l'entretien et de son contexte.

## NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

 Apports théoriques.
 Méthodes et outils.
 Mise en situation.
 Jeu de rôle.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

## LE CONTENU DE LA FORMATION :

- **Préparer l'entretien de recadrage**
- La prise en compte des besoins essentiels de l'individu au travail.
- Le repérage des attentes du collaborateur, ses sources de motivation et de démotivation au travail : reprise des entretiens professionnels réalisés.
- La recherche de la compréhension : éviter les jugements de valeurs.
- L'analyse du contexte dans lequel s'est produit l'erreur ou le dysfonctionnement : autres acteurs engagés, situation exceptionnelle....
- **Conduire l'entretien vers un contrat engageant et clair**
- L'accueil.
- La présentation objective des faits et conséquences.
- L'écoute et l'observation : il reconnaît les faits, explique, a compris son erreur, il garde le silence, il ne se remet pas en cause, il accuse...
- L'adaptation à chacune de ces situations pour tendre vers l'échange, une vision commune des faits et la recherche de solutions.
- La reformulation.
- La contractualisation, la formalisation (compte-rendu) et le suivi : prise de nouveaux rendez-vous.
- **Surmonter les obstacles à la communication pendant l'entretien**
- La prise en compte des émotions.
- La prise en compte de l'attitude face au changement.
- Les préjugés et les non-dits.

- L'identification des filtres à la communication et des croyances limitantes.



SAS à Associé unique, au capital de 7 500 € - RCS Carcassonne 488 203 910 - Naf 8559 A
Siret 488 203 910 00028 - Enregistrée sous le n°91110095411 ce numéro ne vaut pas agrément de l'état