

Savoir mener les TROIS ENTRETIENS CLES du manager

Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

Les entretiens, véritables **outils de management**, permettent aux managers d'accompagner leurs équipes. Le manager doit impérativement maîtriser les techniques et outils des principaux entretiens afin de les mettre en application et piloter efficacement le travail de l'équipe.

Cette formation vous permettra en une journée de **clarifier les objectifs** des principaux entretiens managériaux, de les **préparer** avec justesse, de les **conduire** avec pertinence et d'en **assurer le suivi**.

Objectifs :

- Définir la structure des entretiens managériaux clefs du manager (Entretien de motivation, de fixation d'objectifs et de recadrage)
- Développer un dialogue constructif
- Préparer, conduire et assurer le suivi des entretiens

Participants :

Toute personne exerçant une fonction d'encadrement d'équipe (managers, chefs d'équipe, chefs de projet, etc ...)

Il est recommandé d'avoir **déjà suivi une formation sur les fondamentaux du management**

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Le contenu

LES CLÉS D'UN ÉCHANGE EFFICIENT

Une préparation efficace

- Les éléments essentiels à la bonne préparation d'un entretien
- La clarté et la pertinence de son objectif

Un échange construit

- La clarté, la solidité et la puissance de son message
- La maîtrise de l'exposé, de l'expression : comprendre les limites d'intégration du cerveau pour adapter la quantité d'informations à délivrer
- Les enjeux de la communication non-verbale : savoir aligner son comportement et son expression
- Poser des questions de façon efficace pour comprendre le niveau de compréhension et la volonté de collaborer de son interlocuteur
- Le traitement des divergences ou des situations bloquées
- La gestion de ses réactions, de ses émotions
- Les mises au point, le recadrage sans agressivité et dans le respect de l'autre

Une conclusion adaptée

- Recueil de feed-back sur l'entretien
- Renforcement de l'engagement sur les décisions prises

Un suivi planifié

- Planification des étapes du suivi et définition des objectifs

LES SPÉCIFICITÉS DES DIFFÉRENTS TYPES D'ENTRETIENS

Les trois entretiens managériaux clefs :

- L'entretien de fixation d'objectifs
- L'entretien de motivation
- L'entretien de recadrage

785 €

(non assujetti à la TVA)
1 jour (7 heures) en présentiel



7 heures



1 jours



Mise en pratique



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager commercial : Stratégie et performance des équipes
Cycle Perfectionnement Management Général
Cycle Perfectionnement Nouveau Manager
Cycle Perfectionnement Chef d'équipe

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 24/03
- 19/06
- 09/10
- 08/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 14/04
- 22/09
- 15/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 14/04
- 22/09
- 15/12

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

