

Savoir mener des entretiens

Durée : 1 jour
/ 7h
Tarif : 1200 € HT

OBJECTIFS

- Intégrer les atouts de l'entretien individuel
- Conduire l'entretien individuel

PUBLIC

Managers

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

OUTILS ET METHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.

Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées (ou en cours de journée) en fonction de l'évolution pédagogique.

Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

PSM Formation Consulting s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE FORMATION

Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre convention de formation : au minimum 30 jours avant le démarrage de la session

CONTACTS

Téléphone : 0635561326

Mail : psmformationconsulting@outlook.com

ACCESSIBILITE

PSM Formation Consulting est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap

Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Si vous êtes en situation de handicap, contacter l'organisme au 06.35.56.13.26 afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifique



PROGRAMME

- 1- L'importance de l'entretien individuel
 - a. Lister les avantages pour le manager, l'entreprise et le collaborateur,
 - b. Faire de l'entretien annuel un acte de management, de développement des compétences et de la relation.
 - c. Les différents types d'entretiens
- 2- Les différentes étapes de l'entretien
 - a. Préparer l'entretien,
 - b. Accueillir le collaborateur,
 - c. Faire le diagnostic de la période, évaluer les compétences acquises et identifier les axes d'améliorations possibles,
 - d. Conclure.
- 3- Savoir communiquer et gérer les désaccords
- 4- Fixer la suite de la collaboration (selon l'entretien)
 - a. Objectifs
 - b. Conditions de suivi
 - c. Prochaines échéances

Méthode pédagogique :

- **Exposés théoriques** : Présentations sur les concepts et les cadres théoriques des RPS.
- **Discussions de groupe** : Échanges d'idées et expériences entre participants pour favoriser l'apprentissage collaboratif.
- **Jeux de rôle** : Mise en situation pour pratiquer la gestion des RPS.
- **Ateliers pratiques** : Sessions interactives pour développer des compétences concrètes et des stratégies d'intervention.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

DATES

NOUS CONSULTER

PSM Formation Consulting, 210 rue Hector Despret, 929 771 129 R.C.S. Valenciennes
psmformationconsulting@gmail.com
0635561326
Psm.formationconsulting.com
N° de déclaration d'activité 32591257159
V1.0 20/01/2026