

Maîtriser les Techniques d'ENTRETIEN

Inter à Paris



3 participants maxi
Réalisation assurée
aux dates prévues

Durée : 2 jours + indiv.

Dates :

11 – 12 février

7 – 8 juin

16 – 17 septembre

8 – 9 décembre

Prix HT : 1.690 €

- ◆ Clarification des objectifs
- ◆ Travail en journées
- ◆ Session Individuelle de suivi et conseils personnalisés : 1 H 30

Individuel

Durée : 10 heures

Dates : choisies avec le stagiaire

Prix HT : 2.100 €

- ◆ Clarification des objectifs
- ◆ Travail sur 10 H réparties en 2 sessions
- ◆ Appels appui

En option - sessions individuelles de suivi : 210 €/heure

Intra (Sur mesure)

Adaptation du nombre de participants, du contenu et de la durée, en fonction des objectifs visés.

Animateurs

Danielle GIRAUD
 Pascal SEMLALI

CONTEXTE :

S'entretenir pour expliquer, aider, perfectionner, résoudre une difficulté, contrôler, déléguer, sanctionner, orienter, accueillir, créer de la convivialité,... constitue des moments indispensables à la régulation opérationnelle et personnelle entre ceux qui collaborent au sein des entreprises.

*Dans ces multiples occasions d'échange, il convient que **les 2 personnes** concernées **se quittent avec une perspective positive...** Travailler les techniques de communication qui s'appliquent dans tous les cas de rencontre à deux s'avère donc nécessaire.*

OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de moyens pour :

- prévoir et vivre les entretiens avec assurance,
- mener les différents types d'entretiens à la satisfaction des 2 parties,
- progresser efficacement vers l'objectif dans le respect de l'autre.

N.B. : Nous traitons, par ailleurs, spécifiquement les **Entretiens Périodiques Individuels (M08)** et les **Entretiens de Recrutement (M14)**.

Les entretiens juridiquement définis, ne sont concernés ici qu'au plan relationnel.

PUBLIC : Cadres, Maîtrises, Techniciens supérieurs, Consultants,...

THÈMES pouvant être abordés

Les différents types d'entretien

Les situer quant à leur finalité, leur contexte

Identifier les stratégies et les modalités relationnelles qui conditionnent leur bon aboutissement

Préparer l'entretien

Fixer l'objectif et m'assurer qu'il remplit les conditions de validité intrinsèque

Partager l'objectif avec mon interlocuteur et m'assurer de l'adhésion à celui-ci

Déterminer les conditions matérielles de déroulement de l'entretien

Me préparer personnellement

Me donner les ressources correspondant aux enjeux

Me fixer les conditions d'interactivité dans la progression vers l'objectif

Rester ouvert aux apports de la situation

Mener l'entretien dans des situations variées

Les *styles* d'interaction : directif, semi-directif, non directif

Les *attitudes* dans les styles et leur support verbal ou non-verbal

- distinguer les attitudes de Porter et les adopter à bon escient
- avoir conscience des plans d'interaction : faits, sentiments, opinions

L'interactivité : les conditions d'une bonne communication

- le rapport : la relation facilitée
- l'écoute et la reformulation : la prise en compte de l'autre, de ses valeurs,...
- le calibrage : condition d'un bon ajustement à l'autre
- l'expression, son contrôle et son adaptation : l'influence respectueuse (dépasser les non-dits et les sens cachés), utiliser la méthode DESC
- faire face aux réactions inattendues – la dissociation
- la rétroaction et le contrôle de la progression vers l'objectif

Conclure

Marquer les différentes étapes de progression

Savoir conclure sur le contenu et dans les temps.

Les situations seront travaillées en jeux de rôles ; elles seront sélectionnées de manière à ce que les participants s'entraînent sur les types d'entretiens qu'ils rencontrent le plus fréquemment, sachant que les règles de base sont identiques.