

RÉUSSIR SES ENTRETIENS D'ÉVALUATION



NON CERTIFIANTE ✕

MANAGEMENT ?

Les **aptitudes** développées pendant la formation, vous assurent **agilité** et **adaptabilité** professionnelle.

Vos compétences et connaissances sont **optimisées** et votre **performance reconnue**.

Le **développement** de compétences doit **répondre** à **des besoins** de formation identifiés.

Grâce à une formule de formation personnalisée, vous **investissez sur votre capital humain**.



Les objectifs du programme

- Structurer et maîtriser le cadre et le processus complet de l'entretien d'évaluation.
- Adopter la bonne posture managériale en évitant le discours descendant pour favoriser un véritable échange.
- Adapter votre communication (assertivité) en fonction du profil et du comportement de chaque collaborateur (rationnel, conceptuel, affectif, actif...).

Les détails de la formation

Pré-requis



Aucun

Public



Personne réalisant des entretiens d'évaluation

Durée



7 heures

Modalité



Groupe ▾

Format



En présentiel ou distanciel ▾



Évaluation

Application en environnement professionnel

Formateur



Il possède des compétences techniques et une expérience professionnelle métier

Accessibilité Handicap



Adaptation des modalités pédagogiques, techniques ou organisationnelles avec le référent handicap



Cette formation vous intéresse ?





Une formation sur-mesure

Le test de niveau et l'**audit** téléphonique au démarrage de la formation permettront de personnaliser et adapter le programme de formation



Le rythme de la formation

1 journée en groupe de 8 personnes maximum



Support de formation

- Supports personnalisés et ateliers de mises en situation | jeux de rôles | Brainstorming ...
- Adaptés aux besoins et objectifs de votre formation
- Sélection du formateur selon votre besoin et votre profil
- Création des supports à partir de vos situations professionnelles

Pédagogie

Adaptation du contenu en fonction des besoins professionnels.

Alternance **d'apports théoriques et de pratique** dans l'environnement professionnel.

Théorie co-construite à partir des constats établis



Le programme

1 | Synthèse des essentiels du profilage et des outils de communication

- **Identifier les profils de communicants** : rationnel, conceptuel, affectif ou actif.
- **Reconnaître les types de comportements** : dominant, influent, stable ou conforme.
- **Développer une communication assertive** : savoir se positionner face aux comportements passifs, d'attaque ou de manipulation.

2 | Les clés pour un entretien réussi

- **Faire le point sur vos pratiques** : partir de votre vision de l'entretien d'évaluation et de la façon dont vous l'envisagez sur le terrain.
- **Lever les freins** : identifier et dépasser vos appréhensions face à cet exercice.
- **Individualiser l'approche** : anticiper la personnalisation et l'adaptation de vos entretiens pour chaque collaborateur.
- **Maîtriser les points de vigilance incontournables** :
 - L'échange avant tout : éviter le discours descendant.
 - L'écoute active : prendre en compte le point de vue et le ressenti de l'autre.
 - Le courage managérial : ne plus se cacher derrière des généralités, oser dire les choses (et savoir comment les formuler).
 - **La posture de suivi** : garantir le suivi des objectifs validés et l'évolution des compétences.
- **S'outiller efficacement** : repartir avec des clés concrètes et directement applicables pour vos futurs entretiens.

3 | Mise en situation et échanges entre pairs

- **Expérimenter les méthodes** : mettre en application les outils abordés à travers des mises en situation réalistes.
- **S'entraîner activement** : conduire des entretiens lors de simulations.
- **Analyser ses pratiques** : débriefing collectivement pour identifier vos axes personnels d'amélioration.
- **Co-construire des solutions** : trouver des réponses concrètes à vos problématiques grâce à la richesse des échanges avec les autres participants.



Notre formatrice consultante : Tania



Concret, pratique, opérationnel :

Formatrice et coach terrain, elle accompagne managers, commerciaux et équipes dans leurs défis du quotidien : management, relation client, communication et développement commercial. Son approche est résolument pratique, avec des outils directement applicables et un accompagnement centré sur les situations réelles rencontrées par les participants



Son approche pédagogique :

- Interactive - via des ateliers, des mises en situations et apports méthodologies
- Favoriser la réflexion entre pairs
- Mise en place de plan d'action et définition d'objectifs personnalisés

Modalités de réalisation de la formation

Moyens techniques

Lors des formations en distanciel, les séquences en visioconférence sont organisées via **l'outil utilisé dans l'entreprise** du stagiaire (Teams, Zoom, Meet, ...)

Une **assistance technique** est assurée par un référent pédagogique CAPECIA.

Les formations en présentiel se déroulent au sein de l'entreprise cliente dans une salle de formation adaptée.

Modalités d'évaluation

La **progression** est évaluée par le formateur **tout au long de la formation** (résultats des exercices, questions-réponses, ...)

Et par un **test d'évaluation des acquis** en fin de formation (QCM, mise en situation, études de cas, ...).

L'évaluation est complétée par le **recueil par téléphone et en ligne des appréciations** du stagiaire à l'issue de la formation et par le bilan du formateur.

Modalité de sanction

Remise d'une **attestation de fin de formation**.



Je veux démarrer cette formation! 🖱️

Découvrir les solutions de financement 📄