

**Maitrisez l'art du feedback pour motiver et faire monter en compétence vos collaborateurs !
Découvrez les postures et la méthode pour donner des feedbacks constructifs !**

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier la nature, les objectifs et les bénéfices du feedback
- Adopter la posture et la méthode pour donner un feedback efficace
- Donner des feedbacks constructifs et engageants

Type

Présentiel en INTRA
(dans vos locaux et réservée aux salariés de votre entreprise)

Durée

1 jour (7 h)

Tarif

1 400 € HT
(pour l'ensemble du groupe)

Public	Pré-requis	Nombre de participants mini/maxi
Dirigeant, manager de proximité, responsable d'équipe, de tout secteur d'activité, souhaitant formuler des feedbacks constructifs	Cette formation ne nécessite pas de pré-requis	Nombre minimum : 3 Nombre maximum : 8

Programme	Modalités et délai d'accès
Intégrer les objectifs et bénéfices du feedback Clarifier ce que sont le feedback et les signes de reconnaissance Identifier les bénéfices du feedback pour les deux parties Découvrir les objectifs-clés et les occasions de donner un feedback	Audit des besoins et questionnaire de positionnement en amont de la formation Délai de mise en œuvre de la formation sur site sous 15 à 60 jours suivant la demande
Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle La posture avant tout : prioriser l'intention à la méthode Reconnaitre et réagir à ses émotions et à celles des autres Travailler son assertivité et choisir la collaboration Expérimenter la « bienveillance radicale »	Moyens pédagogiques et techniques Apports théoriques et pratiques à l'aide de supports visuels : concepts, outils et méthodes Tests et auto-diagnostics Cas pratiques issus des situations clients Mises en situation et jeux de rôles Réflexions de groupe et échanges de bonnes pratiques guidés par le formateur • Support pédagogique remis aux stagiaires
S'entraîner à donner des feedbacks constructifs Maitriser les 5 clés d'un feedback réussi Recadrer un comportement fautif grâce à l'outil DEPAR Inciter l'autre à changer grâce à l'outil DESC Encourager, féliciter, remobiliser grâce au feedback	Modalités de suivi et d'évaluation • Feuilles d'émargement par demi-journée Evaluation tout au long de la formation par des exercices pratiques et des mises en situation Evaluation en entrée et en sortie par test et QCM pour valider les compétences acquises Questionnaire de satisfaction en fin de session • Attestation remise à l'issue de la formation
	Accès aux personnes en situation de handicap Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez-nous pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. Nous sommes en relation avec l'AGEFIPH pour vous accompagner.

Nom et profil du formateur	Contact
Le formateur, Michaël BERGERON, est expert du management et de la relation client. Titulaire d'un Master 2 en Marketing-Vente, il a occupé pendant plus de 15 ans des postes de manager opérationnel et de direction en entreprise, notamment dans la distribution.	Michaël BERGERON m.bergeron@acme-formation.fr 06 84 50 34 81