

**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
<p>Intégrer les objectifs et bénéfices du feedback</p> <p>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</p> <p>Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle</p> <p>La posture avant tout : prioriser l'intention à la méthode Reconnaître et réagir à ses émotions et à celles des autres Travailler son assertivité et choisir la collaboration Expérimenter la « bienveillance radicale »</p> <p>S'entraîner à donner des feedbacks constructifs</p> <p>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</p>	<p>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</p> <h3>Moyens pédagogiques et techniques</h3> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> • Support pédagogique remis aux stagiaires <h3>Modalités de suivi et d'évaluation</h3> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <h3>Accès aux personnes en situation de handicap</h3> <p>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.</p>

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