Engager son équipe grâce à des feedbacks efficaces

Ref. MA05

Programme daté du 05/01/2026
Version 1 - Rédacteur : M. BERGERON

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

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

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 »

S'entrainer 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 et délai d'accès

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

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

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