OPTIMISER L'EFFICACITE DES ENTRETIENS INDIVIDUELS

PUBLIC	Chef d'Entreprise, Directeur Commercial, Directeur de Zone, Directeur Régional, Chef d'Etablissement, Adjoint de Direction, Direction, Responsable de Service, Commercial, Team Manager, toute personne ayant à conduire des entretiens individuels dans le cadre de son rôle dans l'entreprise et sa relation hiérarchique
OBJECTIFS	➢ **Potentialiser la communication entre manager et collaborateurs** ➢ **Résoudre des problèmes de tout type** ➢ **Savoir évaluer son collaborateur** ➢ **Savoir faire progresser son collaborateur** ➢ **Désamorcer des situations nuisibles à la société** ➢ **Dynamiser** ➢ **Fixer des objectifs** ➢ **Atteindre des objectifs**
PROGRAMME **3h30** **3h30**	***1 er MODULE :*** ***L'ENTRETIEN D'EVALUATION*** - L'accueil - Les réussites du collaborateur - Le bilan sectoriel et personnels (les + et les -) - Les points d'amélioration - La sortie ***L'ENTRETIEN DE MEDIATION*** - La gestion de ce type d'entretien ***L'ANNONCE D'UNE DECISION*** - Aborder l'une des caractéristiques d'un manager - Les responsabilités, décider et assumer ***2 ème MODULE :*** ***L'ENTRETIEN DE DECOUVERTE*** - Savoir écouter, relancer et l'empathie ***L'ENTRETIEN DE REPRIMANDE*** - L'accueil, les faits de la réprimande - L'explication du collaborateur - Sa proposition pour remédier aux faits reprochés - Son engagement ***L'ENTRETIEN DE RECONCILIATION*** - Rebâtir une situation déclinante ***LES LIEUX*** - Définir et trouver le lieu adéquat ***LES JEUX DE ROLES***
DURÉE	⇒ **7 heures / 1 journée / 2 demi-journées**
HORAIRES	⇒ **9H - 12H30 / 13H30 – 17H00 (Pauses : 10H30/10H45 – 15H00/15H15)**
ANIMATION	⇒ **Consultant en MANAGEMENT**
COUT/MODULE	⇒ **……. € HT**