

Formation : Mener efficacement vos entretiens opérationnels

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. REM

Prix : 1590 € H.T.

 5 / 5

Blended

Pour mener des entretiens opérationnels efficaces et synthétiques, vous devez savoir écouter et oser dire, faire accepter des décisions et rappeler des objectifs tout en négociant des avantages ou en gérant les conflits. Ce cours vous permettra de consolider vos compétences managériales sur tous ces aspects.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Appliquer les règles de base d'un feedback efficace
- ✓ Négocier et vendre ses idées en entretien
- ✓ Annoncer une décision difficile
- ✓ Remotiver un collaborateur lors d'un entretien
- ✓ Sortir du conflit par la médiation

Public concerné

Managers. Responsables d'équipes.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Cours interactif, mises en situation et évaluations.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

PARTICIPANTS

Managers. Responsables d'équipes.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émarginement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

Programme de la formation

1 Dire ce qui ne va pas sans démotiver

- Etablir une dynamique qui maintient la motivation.
- Appliquer les règles de base d'un feedback efficace.
- Comprendre les attentes et les besoins du collaborateur.
- Mettre en œuvre un plan de progrès et d'action.

Travaux pratiques

Réflexion en sous-groupes sur les outils d'un entretien en face à face réussi. Jeux de rôles. Débriefing et identification des difficultés rencontrées.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES

HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

2 Faire accepter une décision sans imposer

- Etre clair et précis.
- Adopter un ton ferme sans agresser.
- S'assurer de l'engagement du collaborateur.

Travaux pratiques

Jeux de rôles issus de la réalité professionnelle des participants. Débriefing et identification des difficultés rencontrées. Synthèse sur le déroulement efficace d'un entretien de recadrage.

3 Négocier des avantages pour ses collaborateurs

- Augmentation de salaire, primes, ressources supplémentaires...
- Fixer et respecter ses objectifs.
- Argumenter pour convaincre.
- Désamorcer les situations de crise.

Travaux pratiques

Jeux de rôles "apprendre à négocier et vendre ses idées". Débriefing des situations. Synthèse des meilleures pratiques.

4 Annoncer une décision difficile

- Aller droit sur le sujet et l'annonce de la décision.
- Expliquer la décision.
- Elaborer un plan d'action.

Travaux pratiques

Jeux de rôles. Débriefing sur le comportement, le contenu du message. Synthèse des meilleures pratiques.

5 Remotiver un collaborateur

- Eviter les attaques frontales et personnelles.
- Favoriser la confiance. Valoriser les compétences.
- Manifester de l'empathie.
- Repérer les points de blocage.
- Fixer des objectifs à court terme.

Travaux pratiques

Jeux de rôles "comment remotiver son collaborateur". Débriefing et synthèse des meilleures pratiques.

6 Mener avec succès la résolution de conflit

- Sortir du conflit par la médiation.
- Définir le cadre. Faciliter l'échange.
- Gérer la prise de parole. Synthétiser.
- Déterminer les points d'accord et de désaccord.
- Faciliter la sélection de solution.

Travaux pratiques

Mises en situation et débriefing portant sur la bonne maîtrise du déroulement d'une procédure de médiation.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Parcours certifiant Manager en prise de fonction - Réf. KMS](#)

Options

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning management](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel et pendant 1 an.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 2 avr., 4 juin, 17 sep., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 2 avr., 4 juin, 17 sep., 30 nov.