

# Conduire un entretien de recadrage et assurer la qualité des relations

S'affirmer dans son rôle de manager et soutenir son équipe



## Stage en présentiel

Lieu : 8 Boulevard de Sunderland, 44600 Saint Nazaire  
ou dans vos locaux (intra)

Dates : Consultez-nous et nous vous répondons sous 48h

Les tarifs ci dessous sont a ajuster à votre besoin :

INTRA : Prix / Groupe : 900 € HT/ J 3 à 6 stagiaires 1 jour  
INTER : Prix / stagiaire : 350 € HT/ J -10 % si 2 inscrits  
-20 % si 3 inscrits 1 jour

Durée :

## Contexte

Dès qu'il fait face à un salarié qui ne respecte pas une règle ou un engagement de façon significative et/ou récurrente, le manager se doit d'intervenir. Un recadrage adapté et bien conduit évitera justement les conflits et permettra de renouer le dialogue et la confiance, de repositionner un bon climat de travail, de remotiver toute l'équipe..

Recadrer, c'est rappeler les règles et les objectifs associés mais c'est surtout interroger la personne reçue sur les raisons et sur ce qu'il serait possible de faire à son niveau.

C'est considérer, sans jugement, qu'il importe avant tout de comprendre ce qui c'est passé pour adapter l'organisation si nécessaire, et amener la personne à trouver la bonne façon de rétablir l'équilibre.

Pour le manager, c'est aussi l'occasion de faire le point sur sa communication, sur sa présence auprès de l'équipe et sur son style de management de façon plus globale.

## Public

- Toute personne qui encadre une équipe

## Prérequis

- Aucun pré-requis

## Objectifs Pédagogiques

- Identifier les enjeux et objectifs du recadrage en milieu professionnel
- Savoir préparer un entretien de recadrage
- Savoir conduire un entretien de recadrage et aboutir à une solution qui favorise la motivation et la qualité de la relation.
- Savoir gérer les réactions ou obstacles liées à la démarche du recadrage

## Pédagogie

- Exposé théoriques avec un support de formation projeté.
- Cas pratique et inter-actions entre les stagiaires

## Evaluation des acquis

- Auto-évaluation des besoins et des acquis en tout début de formation
- Auto-évaluation des acquis au travers des cas pratiques réalisés par sous groupes

## Formateur

Formation animée par Christophe LOIR, consultant en management et performance des organisations.

## Les points particulièrement appréciés de la formation

- Les clés de la communication non violente et/ou assertive permettent de rémobiliser la personne reçue en entretien dans un climat de confiance.
- La préparation et la conduite de l'entretien favorisent la qualité des relations avec le responsable hiérarchique.



# Conduire un entretien de recadrage et assurer la qualité des relations

S'affirmer dans son rôle de manager et soutenir son équipe



## Programme

### 1 L'entretien de recadrage et les bonnes pratiques de management

- Définition et enjeux de l'entretien de recadrage
- Le contexte de l'entretien de recadrage et les freins au recadrage
- L'importance du cadre et des valeurs du management
- Les éléments organisationnels qui visent à réguler des facteurs de troubles en entreprise
- Les principales techniques d'écoute active et de la communication assertive pour prévenir ou face aux obstacles présents lors des entretiens de recadrage.



► Cas pratique : Faites le point sur les bonnes pratiques que vous avez identifiées

### 2 Préparer l'entretien de recadrage

- Vérifier la situation et qualifier la situation : de quoi il est question ? quel est le contexte spécifique ?
- Prendre en compte la situation globale de l'individu au travail, ses motivations, ses contraintes ?
- Décider d'intervenir ; de quelle façon ? dans quel délai ?
- Prévoir les bonnes conditions d'accueil et convoquer la personne à l'entretien d'échange.
- Se préparer et préparer sa communication de façon structurée



► Cas pratique : Identifiez vos propres freins au recadrage, et les leviers que vous pourriez utiliser afin de réussir une préparation pour un entretien de recadrage.

### 3 Conduire l'entretien de recadrage

- Accueillir avec bienveillance et clarifier les conditions du déroulement de l'entretien
- Exposer les faits et les conséquences
- Ecouter et observer la personne sur ce qu'elle a à dire de la situation
- Echanger pour aider la personne à trouver une solution par elle-même et reformuler
- Engager un contrat clair et prévoir un suivi du résultat
- Conclure l'entretien positivement



► Cas pratique : Préparation et mise en situation par groupe à partir de l'une des situations de recadrage proposée.

### 4 Bilan de fin de formation

- Auto-évaluation de fin de formation
- Tour de table des participants et bilan de fin de formation