Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Aborder les sujets difficiles en entretien

Public

Responsables et chargés de mission RRH, RRH de site, managers, personnels ayant à conduire des entretiens dans leur fonction

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour, soit 7 heures

Dates et lieu

9 avril 2027 à Niort– *Date limite d'inscription : 9 mars 2027*

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 8 personnes maximum

Coût pédagogique

390 € nets de taxes

Intervenant

Laurent CAUSSETTE

Objectifs pédagogiques

Préparer un entretien sensible à l'aide d'une fiche structurée en cinq points, en clarifiant son propre positionnement : porteur de la décision, tiers, ou appui du manager
Conduire un entretien selon une trame en cinq temps, de l'annonce initiale à la formalisation des engagements
Ajuster sa posture face à son interlocuteur, en maintenant l'exigence sur le fond et la souplesse sur la forme

Méthodes pédagogiques

Situations réelles apportées par les participants
Mises en situation observées en sous-groupes, sur cas gradués
Apports structurés courts

Modalités d'évaluation

Test d'autopositionnement avant et après la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à chaud à l'issue de la formation
Attestation de formation et certificat de réalisation individuels délivrés après la formation

Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Aborder les sujets difficiles en entretien

Contenu

- ✓ Ce qui rend un sujet difficile
  - Les cinq familles de sujets difficiles et ce qui les rend difficiles
  - Le coût de l'évitement, et la part émotionnelle du blocage
  - Porteur, tiers, appui : les trois positions de la fonction RH en entretien sensible

- ✓ Préparer l'entretien
  - Se situer entre exigence et ménagement : les quatre positions possibles face à l'autre
  - Faits, interprétations, jugements, impacts : faire la part des choses
  - Le traitement des informations rapportées et des versions contradictoires
  - La construction du message clé et la définition du périmètre négociable

- ✓ Ouvrir et conduire l'entretien
  - Les quatre premières minutes de l'entretien
  - La trame de conduite en cinq temps

- ✓ Tenir une posture saine face aux réactions
  - Le répertoire des réactions défensives et les réponses adaptées
  - Repérer le jeu relationnel proposé, et ne pas y entrer
  - Reconnaître le besoin non nourri derrière une réaction disproportionnée
  - Repérer ses propres signaux de bascule et les options de régulation

- ✓ Acter et suivre
  - La formalisation des suites : traçabilité, engagements, point de revue

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques