

FAIRE UN FEEDBACK EFFICACE ET CONSTRUCTIF

Réf
REFPROFEDEC-BDO7

Modalité
Présentiel

Durée
1.0 jour(s) - 7.0h

Nb stagiaires
8



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Identifier et opter pour la « bonne posture » constructive au sein de l'équipe.
- Apprendre à faire et à recevoir des feedback négatifs comme positifs.
- Développer un climat de confiance réciproque et favoriser l'efficacité collective.
- Exprimer vos besoins et en faire la demande afin de développer des relations pérennes.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Tout public.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

Adopter une posture équilibrée

- Les positions de vie : comprendre les postures dans la relation, identifier les siennes.
- Agir pour revenir en position +/.
- Le cadre de référence et la carte du monde.
- L'assertivité : définition et signification d'une pratique au quotidien.

Comprendre l'autre

- Identifier ses déclencheurs de stress et ceux d'autrui.
- Sortir du jugement, de l'interprétation et comprendre le besoin d'autrui.
- S'entrainer à adapter son canal de communication à celui de son interlocuteur.

Acquérir les techniques du feedback

- Le poids du langage non-verbal.
- Apprendre à donner et recevoir des feedback positifs.
- Les bases de la Communication Non Violente : origines, les 2 types de langage.
- Donner du feedback négatif et constructif par les méthodes OSBD et DESC.

REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

Faire du feedback positif ou négatif et toujours constructif

- Différencier les faits des sentiments et des opinions.
- Développer son écoute et susciter celle de l'interlocuteur.
- Partir des faits : la rampe de lancement du feedback constructif.
- Exprimer son besoin et aller jusqu'à faire une demande claire.
- Conclure sur des perspectives positives pour tous.



PÉDAGOGIE

- Formation interactive, dynamique, basée sur la pratique des outils et méthodes.
- Mises en situations.
- Jeux de rôles
- Echange de bonnes pratiques et retours d'expériences.
- Basée sur les théories : AT, Process Com Model, PNL, CNV.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Coach professionnel, Formatrice et Consultante RH, témoignant de 12 ans d'expérience dans la formation et le coaching et de 20 ans d'expérience en management d'équipe.



ACCESSIBILITÉ

REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.