

« Réussir ses entretiens grâce à la méthode ENVIE® »

Objectifs :

La méthode ENVIE® permet d'adopter une posture la plus neutre possible afin d'analyser et de comprendre le schéma de pensée et les motivations profondes de son interlocuteur.

Sur la base de cette méthode, ce module permet d'acquérir les outils nécessaires à la construction et à la conduite d'entretiens **personnalisés** et constructifs.

Participants et prérequis :

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à réaliser un entretien d'investigation (recrutement, entretien professionnel, entretien annuel, recadrage, gestion d'un conflit, etc...).

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire.

Méthode pédagogique :

Formation en présentiel avec un formateur.

Notre formatrice est la créatrice de la méthode ENVIE® et possède une expérience de plus de 20 ans en management, recrutement et conseil.

Cette formation s'articule autour d'apports méthodologiques couplés à des cas pratiques.

Evaluation :

Les acquis seront évalués par les mises en pratique réalisées tout au long de la journée.

Durée :

1 jour, soit 7 heures.

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

Programme :

1. Mécanismes de la communication interpersonnelle

- Comprendre les différentes phases de l'émission à la réception d'un message
- Connaître les différentes caractéristiques de la communication (verbale et non verbale)
- Connaître les « jeux » psychologiques

2. Définir l'objectif d'un entretien

- Apprendre à se connaître pour adopter la meilleure posture pendant l'entretien
- Identifier le contexte de l'entretien (enjeux, risques)
- Etablir la relation avec l'interlocuteur

3. Devenir un bon observateur

- Connaître et s'appropriier les différents types d'écoute
- Analyser le non-verbal et l'utiliser

4. Obtenir des réponses sans poser directement de questions

- Choisir ses mots
- Apprendre à écouter les mots choisis par son interlocuteur
- Méthode de « questionnement »

5. Conclure l'entretien de manière constructive

- Synthétiser de manière positive
- Amener son interlocuteur à se projeter dans le futur

Le plus de cette formation :

Une formation interactive qui colle à la réalité du terrain et animée par une consultante en cabinet, riche de nombreux exemples concrets.