INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Donner du feedback et encourager sa pratique

La rétroaction continue pour cimenter l'équipe

DURÉE : 1 jour
8h en présentiel | 7h distance

PRIX : 890.00 € HT (1068.00 € TTC)

CALENDRIER
En présentiel ou à Distance
Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : **DFB**
CLIQUEZ ICI

PARTICIPANTS

Managers, responsables de service, cadres de santé, chefs d'équipe, référents. Chargés de mission, chefs de projets, responsables commerciaux. Toute ligne managériale souhaitant adopter une pratique commune.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Oser et savoir donner un feed-back juste, qu'il félicite ou qu'il recadre.
- Faire du feed-back un levier de motivation, de fidélisation et de prévention des tensions.
- Faire du feed-back une habitude partagée dans son équipe, dans les deux sens.

PROGRAMME

Donner du feed-back : oser, dire, faire progresser

- Mesurer ce que le feed-back réussi apporte : motivation personnelle, fidélisation sur le long terme, anticipation des tensions (et ce que coûte le silence).
- Distinguer feed-back de reconnaissance, d'encouragement et de recadrage, et savoir quand les utiliser.
- Structurer un feed-back clair et factuel : les faits, leur impact, l'attente.
- Recadrer sans humilier, féliciter sans flatter : trouver le ton juste.
- Accueillir les émotions et les résistances (justification, déni, colère, larmes).

Encourager la pratique du feed-back dans son équipe

- Demander du feed-back à ses collaborateurs et le recevoir sans se défendre.
- Montrer l'exemple : la demande explicite de retour, premier geste du manager.
- Installer des rituels courts et réguliers (point hebdomadaire, débrief à chaud, météo d'équipe).
- Favoriser le feed-back entre collègues et désamorcer la peur du jugement.
- Repérer les signaux faibles et traiter les tensions avant qu'elles ne s'installent.
- Repartir avec son plan d'action : un rituel à lancer dès la semaine suivante.

Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.	**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.	**Moyens pédagogiques :** Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation	**Évaluation des acquis :** Réalisée en fin de formation par un questionnaire.	**Sanction de la formation :** Attestation de fin de formation