Réussir votre feed back : un levier de performance

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Management du SI

Filière : Relations humaines

Rubrique : Management

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Prendre la mesure de l'importance des comportements dans l'efficacité collective
- Identifier le rôle du manager par rapport aux feedbacks vis-à-vis de ses collaborateurs
- Observer, nommer et comprendre les comportements (à partir d'une grille de lecture)
- S'entraîner à parler des comportements pour faire réfléchir ses collaborateurs et leur donner envie de progresser

Public visé

Managers, Responsables d'équipe

Pré-requis

Etre en situation managériale

PROGRAMME

Le feedback comme levier de la performance et du changement

- Utilité et difficultés à faire des feedbacks
- Le modèle d'efficacité en entreprise
- L'importance de la dimension comportementale en entreprise et dans une équipe
- Les différents types de feedback

Méthodes pédagogiques : Workshops et partage de pratique

Faire un feedback positif

- Enjeux du feedback positif
- Les conditions d'un feedback positif efficace / contre-productif
- La dimension émotionnelle du feedback positif chez le manager et le managé
- Les freins et accélérateurs personnels et construire son plan d'action

Méthodes pédagogiques : Mises en situation à partir de situations issues du terrain des participants - Débriefing personnalisé + Apport du coach-formateur

Le feedback comportemental

- 3 risques majeurs à ne pas faire de feedback
- La méthode du feedback comportemental et les pièges à éviter
- Focus sur les comportements dysfonctionnels
- Les freins et accélérateurs personnels et préparer l'introduction
- Donner envie de changer de comportement/susciter le changement
- Les points clés de la préparation d'un feedback
- Conduire de manière efficace un feedback
- Cadrage/recadrage
- Techniques de questionnement et de reformulation
- Savoir conclure un feedback

Code de formation : MNG735

€ Tarifs

Prix public : 735 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 7 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 8/11/2026

Méthodes pédagogiques : Workshops spécifiques + Mises en situation à partir de situations issues du terrain des participants
Débriefing personnalisé + Apport du coach-formateur

Focus sur les situations spécifiques : que faire si le collaborateur... ou lorsque...

Conteste les manières de faire
Il est en désaccord
Fait preuve de mauvaise foi
A très vite l'air d'accord
Vous attaque sur le plan personnel/professionnel
Il y a un malaise dans la relation entre le manager et le collaborateur
Il est en débordement émotionnel, etc.

Méthodes pédagogiques : Workshops spécifiques + Mises en situation à partir de situations issues du terrain des participants + échange de pratique

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 8/11/2026