Intra CL
Inter SR

Public

1 groupe d'agents CAF

Pré-requis

Aucun prérequis

Modalités pratiques

Durée : Apprentissages collectifs : 1 jour + 2 sessions de Coaching individuel de 1h après la formation pour chaque participant
Calendrier - Lieux - Modalités d'accès : Planification sur le site EGOC [Sessions à venir] Nous contacter pour suivi des programmations et des planning sur www.egoc.org

Catégorie

Offre de l'EGOC
Méthodologie - Outils et Techniques

Tarifs

240.00

Modalités d'animation

En présentiel - Apprentissage collectif 1 jour + coachings individuels 1h après la formation pour chaque participant

Réussir des entretiens à enjeux

MAJ : Jeudi 26 novembre 2026

Objectif professionnel

Savoir préparer, conduire et clore positivement des situations à enjeux stratégiques ou managériaux

Contenu

Quelle que soit votre fonction, vous êtes et serez amené-e à participer à des entretiens stressants, face à un client, un supérieur, un recruteur à convaincre, un collaborateur à recadrer, etc...
Réussir ce type d'entretien et être performant sous la pression d'un enjeu ne tient pas au hasard mais à une bonne préparation.

OBJECTIFS VISES

Comprendre les processus en jeu et garder la maitrise du cadre.
Maitriser les techniques de négociation et de recadrage..
Savoir garder son calme et gérer son stress dans des situations difficiles.
Apprendre à gérer efficacement les situations de conflit et à recadrer les conversations de manière constructive.
Développer l'écoute active pour comprendre les besoins et les attentes des autres parties.

PROGRAMME

- **CLARIFICATION D'UN ENJEU**

Définition
Contexte d'enjeu
Jeu et enjeu dans les relations

- **COMMUNICATION EFFICACE DANS LES SITUATIONS À ENJEUX**

Principes de la communication assertive.
Techniques pour structurer ses propos et clarifier ses objectifs.
Exercices de communication basés sur des scénarios réels.

- **GESTION DE CONFLIT ET TECHNIQUES DE RECADRAGE**

Identifier et comprendre les sources de conflit.
Stratégies pour désamorcer les tensions et recadrer les discussions.
Mise en situation : Jeux de rôle avec feedback constructif.

Formateur

Formateur expert

Effectif

Minimum : 6 stagiaires /
Maximum : 12 stagiaires

Taux de satisfaction

Non programmée en 2025

Tarification

INTRA - Coût jour prévisionnel : 1 300 € (+ 600€/p. pour 2 séances d'1h de coaching individuel)

INTER - Coût stagiaire 6/7 participants : 240 € (+ 600€/p. pour 2 séances d'1h de coaching individuel)

8/9 participants : 185 € (+ 600€/p. pour 2 séances d'1h de coaching individuel)

10/12 participants : 165 € (+ 600€/p. pour 2 séances d'1h de coaching individuel)

Tarif / Coût stagiaire

240.00

- **ÉCOUTE ACTIVE ET EMPATHIE**

Importance de l'écoute active dans la compréhension des besoins et préoccupations.
Techniques pour démontrer l'empathie et construire des relations de confiance.

- **PRINCIPES DE NÉGOCIATION**

Fondamentaux de la négociation gagnant-gagnant.
Préparation et conduite de négociations dans différents contextes.
Simulations adaptées aux réalités professionnelles des participants.

- **GESTION DU STRESS ET DE LA CONFIANCE EN SOI**

Stratégies pour gérer le stress dans les moments critiques.
Techniques pour renforcer la confiance en soi avant et pendant les entretiens à enjeux.

Méthodes mobilisées

Action-Learning basé sur la pratique et les feedbacks
Apports théoriques et pratiques
Echanges de pratiques et de cas concrets
Forte interactivité et pratiques pour ancrer les apprentissages

Modalités d'évaluation et de validation:

Evaluation en amont : sous forme d'un questionnaire ou d'un entretien avec le formateur pour valider les prérequis, d'évaluer les besoins spécifiques et de déterminer le niveau de connaissances

Evaluation au cours de la formation : validation de la compréhension et de l'acquisition des connaissances sous forme mises en situations, de réflexions collectives et d'utilisation d'outils de diagnostic

Evaluation à chaud : à l'issue de la formation, un bilan oral et une évaluation écrite permettront d'apprécier la qualité de la prestation et de mesurer l'efficacité de l'action au regard des objectifs globaux

Evaluation à froid : réalisée avec un outil interne Caf

Attestation de suivi : Feuille de présence

Attestation de participation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation

Accessibilité:

Nos formations sont accessibles à tous les agents Caf. Pour toutes personnes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter afin d'étudier ensemble les modalités d'accès à la formation et de nous transmettre tout document nécessaire pour l'ajustement des prestations et la mise en oeuvre de dispositifs adaptés.

Niveau d'accessibilité des prestations proposées dans les locaux de l'EGOC : fiche informative du registre public d'accessibilité disponible sur le site de l'EGOC : Page « Contact et Accessibilité »

Délais d'accès à la formation:

Délais d'accès entre la demande et le début de la prestation : engagement d'une réponse dans les 15 jours ou conditionné aux délais de procédures de marché (1 mois pour les sessions INTER).

Pour toutes informations administratives, pédagogiques, d'accompagnement aux personnes ou d'une adaptation de la formation sur mesure, vous pouvez nous contacter au 02 99 29 82 42 ou 02 99 29 82 43