

## Maîtrisez les entretiens de recrutement, de développement et de licenciement

Pour un développement durable et des performances pour votre entreprise

<b>Enjeux</b>	<p>Chaque entretien n'est pas une simple formalité. C'est un moment important qui permet, par exemple, dans le cas d'un entretien</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ...de recrutement, de définir si c'est LA personne qui vous permettra de développer votre entreprise</li><li>• ...de développement, vous vérifiez avec votre collaborateur si vous êtes toujours « alignés »</li><li>• ...de licenciement, c'est de terminer une relation professionnelle dans les meilleures conditions mutuelles</li></ul> <p>“La priorité n'est pas aux clients mais à vos employés. Si vous prenez soin de vos employés, ils prendront soin de vos clients.” - Richard Branson</p>
<b>Public cible</b>	Managers de proximité juniors, Managers confirmés, Leaders avec une expérience pratique du management, Cadres supérieurs et Spécialistes RH
<b>Compétences visées</b>	A l'issue de la formation, les participants seront capables de : <ul style="list-style-type: none"><li>• Définir le but et les objectifs de chaque entretien</li><li>• Mener à bien un entretien constructif</li><li>• Créer un climat d'échange</li><li>• Préparer et définir la structure des entretiens</li><li>• Déterminer la durée et la fréquence des entretiens</li><li>• Gérer la situation lors des entretiens dits “difficiles”</li><li>• Les points à ne pas négliger</li><li>• Les erreurs à ne pas commettre</li></ul>
<b>Thèmes abordés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les particularités de chaque entretien</li><li>• Les objectifs spécifiques et les enjeux de chaque type</li><li>• La structuration des échanges</li><li>• L'écoute active, la reformulation, et la gestion des silences</li><li>• Les techniques de communication verbale et non verbale</li><li>• Les type de transactions et les jeux psychologiques</li></ul>
<b>Méthodes de travail</b>	Réflexion personnelle, partages, cas pratiques dynamiques en mode laboratoire. 3 modules compacts favorisant l'optimisation de votre temps précieux, les partages d'expériences et la mise en œuvre pragmatique sur le terrain
<b>Durée et Horaire</b>	3 x 4 h = 12 h présentiel - Les vendredis matin de 8h à 12h sur 3 semaines
<b>Lieu et Dates</b>	Capflow SA, Budron C2, 1052 Le Mont-sur-Lausanne Dates : Vendredi 06.09 - 13.09 et 20.09.2024
<b>Nombre de participants</b>	Minimum 6, maximum 12 personnes
<b>Votre investissement</b>	CHF 1'190.- + TVA (y compris café, croissants, minérales, documentation et attestation de cours)
<b>Intervenants</b>	Christian Second, Fondateur Capflow, Coach et Consultant RH, <a href="https://capflow.ch">https://capflow.ch</a> Formateurs.trices - Consultant.es Senior en management, leadership, communication