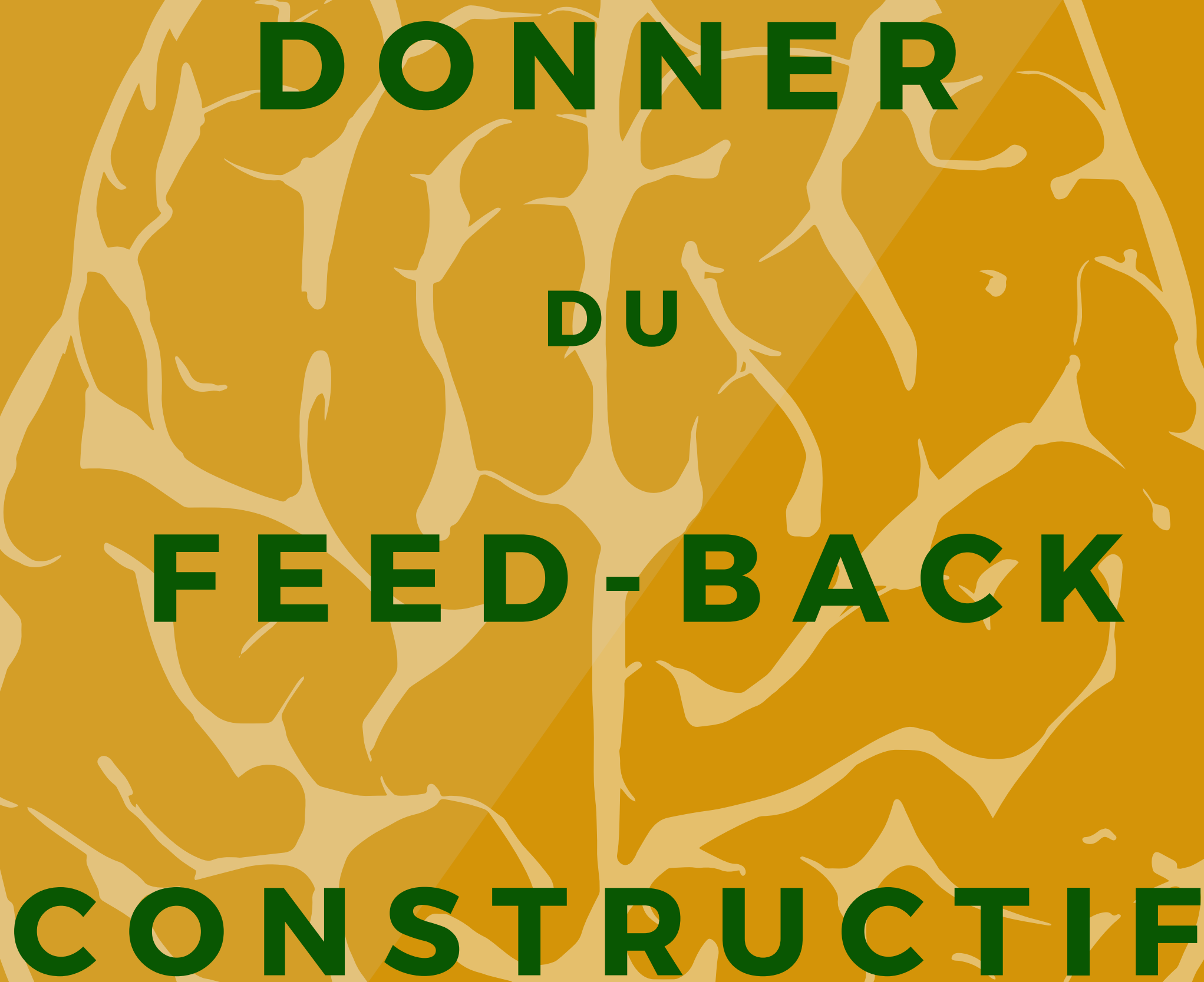


Parce qu'une entreprise c'est aussi  
une équipe de cerveaux .. avec leurs forces et leurs freins  
à appréhender dans la bienveillance..



**DONNER  
DU  
FEED-BACK  
CONSTRUCTIF**

Formation de 2 jours d'acculturation au feed-back

# FORMATIONS

## ENTREPRISES

NOUVEAUTÉ  
NOVEMBRE 2023

### DONNER DES FEED-BACKS CONSTRUCTIFS

**INITIATION** Aucun pré-requis

● PUBLIC : Dirigeants - Managers - Entrepreneurs

● DUREE : 11 h (1 jour (7 h) + 1h +(2 x1h30) en visio )

● PRÉSENTIEL 1 jour + SUIVI A DISTANCE

### DESCRIPTIF

#### POURQUOI ET COMMENT DONNER DU FEED-BACK DE RECONNAISSANCE ET DE RECADRAGE SANS BLESSER ?

La formation a pour intention de faire comprendre l'intérêt individuel et collectif de donner et recevoir du feed-back, d'être conscient des enjeux et dangers d'un feed-back non préparé ainsi que les freins humains et contextuels à sa mise en place, ainsi que de vous transmettre des clefs concrètes de communication et de gestion des réactions émotionnelles.

Ces clefs et cette préparation sont indispensables afin d'améliorer l'acceptation et l'efficacité du feed-back et le mindset qui accompagne ces apprentissages est incontournable d'une attitude managériale assertive et bienveillante.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

● Comprendre la notion de Feed-Back et ses intérêts

● Comprendre les freins au Feed-Back pour s'adapter

● Acquérir des outils de reconnaissance et de recadrage

### PROGRAMME

Avant la formation : Questionnaire d'auto-diagnostic

Formation :

#### 1 - Définition et enjeux du Feed- Back

Gains dans l'opérationnel, le relationnel et impact sur les performances

Dangers de son improvisation

#### 2- Freins potentiels à identifier pour comprendre les réactions et ajuster sa posture

Freins contextuels - Freins d'intention - Freins d'apprentissage

Comprendre le contexte et adapter sa posture

*Temps de réflexion personnelle et d'échanges*

#### 3 - Freins psychologiques

Identifications des freins d'estime et de confiance

Les biais cognitifs majeurs

*Temps de réflexion personnelle et d'échanges*

#### 4- Bienveillance et intention : comment inspirer confiance

La curiosité envers le monde de l'autre

*Temps de réflexion personnelle et d'échanges*

#### 5- Clefs de communication et du questionnement

Donner du Feed-back constructif + Mise en situation et entraînement

Recadrer de façon factuelle et constructive + Mise en situation et entraînement

Demander du Feed-back + Mise en situation et entraînement

#### 6- Gérer les réactions émotionnelles au feed-back

Le rapport à la critique

L'art du questionnement

Après les 2 jours en présentiel :

Semaine 2 : une séance individuelle 1h sur les freins identifiés

Semaines 3 et 4 : chacune une séance collective 1h30 : retour et co-construction sur les difficultés rencontrées

● TARIF INTRA : 1800 € HT

● TARIF INDIVIDUEL : 885 € HT

● Nombre participants : 4 à 6

### EVALUATION

Évaluation des compétences acquises via un questionnaire à chaud + un questionnaire à froid après 3 mois

Évaluation de satisfaction de chaque stagiaire sur la formation en fin de parcours



**FRÉDÉRIQUE BALASZYNSKI**  
Coach & Formatrice



## LA FORMATRICE

Frédérique Balaszynski est entrepreneur depuis 16 ans. Issue de l'industrie puis Agent Général d'Assurances pendant treize ans, elle a créé en 2020 la société IOSYS de coaching et formation près de Rennes, en Bretagne. Sa spécialité aujourd'hui est la stabilité émotionnelle, la confiance en soi, le mindset du dirigeant, la transformation des blocages et l'accompagnement des addictions. Passionnée par le psychisme et résolument femme de solutions, elle transmet ses savoirs et outils avec structure et enthousiasme.

## CHARTRE QUALITÉ

### Planification et détermination des besoins d'apprentissage

1. Proposer des parcours personnalisés et adaptés
2. Évaluer le niveau de connaissance à l'entrée en formation.
3. Définir des objectifs de formation personnalisés
4. Attester des acquis en fin de formation

### Conception des formations et des prestations d'accompagnement

1. Fournir un livret d'accueil
2. Fournir un programme détaillé de la formation
3. Fournir des supports de formation de qualité, pédagogiques, en format papier ou numérique
4. Évaluer l'acquisition des compétences par la réalisation de QCM, test, questionnaire, entretien....
5. Fournir une assistance pédagogique

### Mesure de satisfaction des clients (donneurs d'ordre, financeurs et apprenants)

1. Évaluer la satisfaction concernant : la qualité d'animation du formateur et des supports de formation, le respect des objectifs et du programme, l'évaluation de l'acquisition de connaissance, les modalités logistiques et d'accueil de la formation, suggestions d'axes d'amélioration...
2. Évaluer l'efficacité de la formation : attentes satisfaites ou non, possibilité ou non de mettre en application.

### Amélioration continue

1. Prise en compte des évaluations et des suggestions des stagiaires et entreprises clientes
2. Travail sur l'amélioration continue : étude des échecs, abandons, insatisfactions.
3. Formation continue des formateurs.

Toutes les informations nécessaires au bon déroulement de la formation sont communiquées aux participants immédiatement et par e-mail après la confirmation de leur inscription.  
Toute demande d'inscription sera validée par un entretien téléphonique avec le responsable pédagogique afin de cibler les besoins du futur stagiaire.

A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit par mail, **un certificat de réalisation** de la formation.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** La formation est adaptée aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre type d'handicap, merci de nous contacter au préalable pour connaître les possibilités d'intégration à cette formation sur [contact@iosyscoaching.com](mailto:contact@iosyscoaching.com)

**Pour toute demande d'information vous pouvez contacter Frédérique Balaszynski sur [contact@iosyscoaching.com](mailto:contact@iosyscoaching.com) ou au 06 88 06 85 30 [www.iosyscoaching.com](http://www.iosyscoaching.com)**