

Mener un entretien de conseil et d'adhésion

DESCRIPTION

Développer une posture de conseil pour conduire des entretiens structurés, orienter la décision et obtenir l'adhésion, en combinant écoute, recommandation et argumentation, grâce à mises en situation et retour d'expérience.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

1 Méthodes, outils et entraînement

- Clarifier l'objectif de l'entretien : informer, orienter, convaincre, co-construire
- Comprendre les attentes, motivations et freins de l'interlocuteur
- Les étapes clés d'un entretien de conseil :
- Ouverture et cadrage
- Exploration et questionnement
- Reformulation et analyse
- Recommandation argumentée
- Engagement et conclusion
- Posture du conseiller : neutralité, écoute, assertivité, alignement
- Atelier : analyse de situations réelles apportées par les participants

2 Conduire un entretien d'adhésion

- Techniques d'écoute active et de questionnement
- Identifier les leviers d'adhésion : besoins, valeurs, bénéfices, risques perçus
- Formuler une recommandation claire, structurée et personnalisée
- Gérer les objections, résistances et hésitations
- Conclure un entretien : sécuriser l'accord, clarifier les prochaines étapes
- Mises en situation filmées ou observées :
- Entretien de conseil
- Entretien d'adhésion
- Feedback collectif et individuel
- Plan d'action personnel pour la mise en pratique entre la formation et le REX

3 Retour d'expérience individuel – 2h

- Analyse d'un entretien réel mené après la formation
- Débriefing structuré : posture, écoute, formulation, gestion des objections
- Travail ciblé sur les points d'amélioration
- Consolidation des acquis et ajustements personnalisés
- Formalisation d'un plan de progression individuel

€ 1290€ HT par participant

🕒 1 jour + 2h (9 heures)

🏠 Présentiel ou distanciel

👥 Intra ou inter-entreprise

PUBLIC CONCERNÉ

- Managers, chefs de projet, responsables d'équipe
- Professionnels en charge d'accompagner, orienter ou convaincre (RH, formation, qualité, support, conseil interne)
- Toute personne amenée à conduire des entretiens nécessitant écoute, analyse et engagement

PRÉ-REQUIS

- Avoir déjà conduit des entretiens professionnels (même de manière informelle)
- Être prêt à partager une situation réelle pour le retour d'expérience
- Avoir des bases en communication interpersonnelle (recommandé)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Structurer et conduire** un entretien de conseil efficace
- **Préparer l'entretien** en clarifiant objectifs, enjeux et attentes
- **Adopter** une posture d'écoute favorisant la confiance et l'adhésion
- **Explorer la situation** de manière structurée et pertinente
- **Formuler des recommandations** claires, argumentées et adaptées
- **Gérer objections** et résistances avec assertivité
- **Accompagner** la décision et sécuriser l'engagement