Jérôme Lefeuvre consulting



LIFE IS ART !

RECADRER SANS ABÎMER LA RELATION

Pourquoi ce programme est différent ?

Parce que **vous êtes au centre**. Nous accueillons au plus douze personnes.
Vous n'êtes pas un participant de plus dans un groupe.
Vous êtes **VIP** : *une Very Importante Personne*.
Avant la journée, nous parlons en tête-à-tête de **votre situation réelle** ; après, vous construisez avec moi **votre plan d'action**. Un parcours sur mesure, entre apports, mises en situation et pratiques concrètes.

Public

Managers de proximité et intermédiaires, primo-managers, dirigeants de PME qui encadrent une équipe.

Prérequis

Encadrer au moins un collaborateur.

Ce que vous allez vivre



Une heure trente de **classe virtuelle en direct**, vivante et interactive, pour poser les repères.



Un **entretien individuel** de 45 minutes pour préparer votre journée à partir d'une situation réelle.



Une vraie **journée en présentiel** à Paris pour vous entraîner sur les cas du groupe.



Un **entretien privé** de 45 minutes pour construire votre **plan d'action personnalisé**.

Ce que comprendra votre expérience

NOUVEAU EN 2027

Diagnostic « Ma façon de recadrer »

Avant la journée, vous remplissez un questionnaire en ligne : votre tendance à éviter, adoucir ou durcir le message, et votre réaction quand le collaborateur conteste. Nous en parlons pendant votre entretien individuel.

- Votre **diagnostic** rempli avant la journée : rapport complet, débriefé en tête-à-tête
- Votre **guide d'auto-coaching**, pour prolonger votre progression après la formation
- Un an d'accès à votre **coach virtuel 7/7**
- **Deux entretiens individuels** de 45 minutes, avant et après la journée
- **L'accueil** sur le lieu de formation pour la journée pratique
- *Tous les supports en version numérique*

Méthodes pédagogiques :

Affichage des contenus pour une meilleure visibilité, photos autorisées
Jeux pédagogiques pour un apprentissage ludique et plaisant
Nombreuses mises en situation sur les cas apportés par le groupe
Travaux pratiques en sous-groupes avec partages d'expériences
Extranet Digiforma disponible pour émarger, évaluer la formation, récupérer les documents pédagogiques

Tarif : 1 290 € HT (1 150 € HT pour une inscription reçue 45 jours avant la journée)

Déroulé du programme

Session #1 - Une heure et demie en ligne
Les repères du recadrage

- **Fait, conséquence, attente** : la structure d'un recadrage pour faire progresser votre collaborateur
- Pourquoi repoussons-nous les **conversations difficiles** ?
- Les pièges de la **mauvaise foi**
- Les **canaux de communication** : à chacun sa façon d'entendre

Session #2 - 45 minutes en tête-à-tête
Préparer votre journée

- Vous apportez **une situation réelle**
- Nous débriefons votre **diagnostic « Ma façon de recadrer »**

Session #3 - Une journée à Paris
Mises en situation sur les cas du groupe

- **Préparer** un recadrage : les faits et l'attente
- **Adapter** votre message à chaque collaborateur
- **Repérer** une invitation à jouer et en sortir

Session #4 - 45 minutes en ligne
Le plan d'action personnel

- En tête-à-tête avec moi, un **point personnalisé** sur vos acquis de la journée
- Vos **engagements** et la façon de mesurer vos progrès

Programme détaillé de la journée à Paris

Matin - *Préparer* votre recadrage

1. Fait, conséquence, attente : décrire sans juger
2. Distinguer un recadrage d'un reproche
3. Choisir le bon moment et le bon lieu
4. Les canaux de communication et les besoins psychologiques de votre collaborateur
5. Ouvrir l'entretien sans braquer
6. Déjouer les pièges de la mauvaise foi

Après-midi - *S'entraîner*

1. Mise en situation : un retard répété
2. Mise en situation : un collaborateur performant qui pèse sur l'ambiance de l'équipe
3. Mise en situation : un collaborateur qui conteste les faits
4. Repérer les invitations à jouer et en sortir
5. Obtenir un engagement et en assurer le suivi

Évaluation des acquis : quiz en ligne à l'issue de la journée de formation

Les bénéfices de la formation

- Vous traitez les écarts **tôt**, avant le conflit
- Vous gardez la **confiance** de votre collaborateur
- Vous adaptez votre message au **canal** de chacun
- Vous sortez des **jeux psychologiques** au lieu de les alimenter
- Vous repartez avec votre **plan** d'action personnalisé et votre guide d'auto-coaching

Les objectifs pédagogiques

- Décrire un fait, ses conséquences et une attente sans jugement
- Adapter un recadrage au canal de communication de son interlocuteur
- Repérer une invitation à jouer et en sortir
- Repérer la mauvaise foi et maintenir le recadrage sur les faits
- Obtenir un engagement et en assurer le suivi

Module Mars 2027

Session 1 en ligne
Les repères du recadrage

9 mars 2027
09:30 - 11:00

Session 2 privée en ligne
Préparer votre journée

Rendez-vous
à prendre

Session 3 à Paris
Une journée de mises en situation

30 mars 2027
09:00 - 17:30

Session 4 privée en ligne
Débrief perso et plan d'action

Rendez-vous
à prendre

Module Octobre 2027

Session 1 en ligne
Les repères du recadrage

14 septembre 2027
09:30 - 11:00

Session 2 privée en ligne
Préparer votre journée

Rendez-vous
à prendre

Session 3 à Paris
Une journée de mises en situation

5 octobre 2027
09:00 - 17:30

Session 4 privée en ligne
Débrief perso et plan d'action

Rendez-vous
à prendre

Durée totale : 10 h 30 de formation

1 h 30 en ligne + 45 min + une journée de 7 h 30 + 45 min

Formation non certifiante : hors RNCP et Répertoire spécifique, non éligible au CPF. Attestation de fin de formation. Financement par l'entreprise ou à titre personnel ; prise en charge par l'OPCO possible, selon ses critères.

Votre formateur

Jérôme LEFEUVRE,
J'ai été à la rencontre de ceux qui mènent les recherches sur les sujets que j'aborde avec vous.
C'est ma différence dans le métier de l'accompagnement.

J'ai été Master trainer certifiant PCM ; je suis Master trainer KPM (Karpman Process Model).

Je me suis accrédité à l'ICE® Inventaire des Compétences Émotionnelles en 2006.



Je suis auteur de plusieurs ouvrages sur la communication saine, PCM et le Triangle Dramatique.

J'ai conçu six master classes de Process Communication, et créé le module *PCM Skills* pour le recrutement. J'ai été Certifying master trainer PCM pour le groupe Kahler Communication jusqu'en 2020.

Je travaille en étroite collaboration avec le docteur Stephen Karpman, membre fondateur de l'école d'analyse transactionnelle après avoir fait de même pendant 10 ans avec le docteur Kahler, créateur du modèle Process Com®.

Avec mon complice et associé Pierre Agnèse nous avons créé le Modèle de Résonance Systémique des Organisations.

Pilotage et organisation

Virginie Bouffay suit l'ensemble de l'action :

Accueil
Convention de formation
Feuille d'émargement
Évaluation des formations
Facturation
Suivi

virginie@jeromelefeuvre.art
+33 6 78 79 47 46



Virginie est votre référente handicap.
Pour toute demande spécifique et d'adaptation n'hésitez pas à la contacter.
Rappelons que l'accessibilité concerne toutes les formes de handicap, visibles ou invisibles. Nous nous engageons à adapter nos modalités pédagogiques et nos supports pour garantir un apprentissage fluide et agréable.

Conditions d'accès et d'accueil :

Nous accueillons de 6 à 12 personnes
Nous utilisons la plateforme ZOOM pour les séances individuelles ou collectives en distanciel
Inscription possible dès la publication du programme et de son agenda et ce jusqu'à 48 heures avant la formation, si places disponibles
Réponse sous 48 heures ouvrées pour valider l'inscription, une liste d'attente est systématiquement proposée