

# Sommaire

Remerciements .....	6
---------------------	---

Introduction .....	11
--------------------	----

## Partie 1 – Annonce

Annonce 00	
<b>Processus de l’entretien</b> .....	24
Annonce 01	
<b>Phase essentielle de l’annonce</b> .....	27
Annonce 02	
<b>Partir du bon pied</b>	
<b>et dans la bonne direction</b> .....	30
Annonce 03	
<b>Explorer le cadre de référence du collaborateur</b> .....	33
Annonce 04	
<b>Explorer le cadre de référence du collaborateur (2)</b> .....	36
Annonce 05	
<b>Ouverture du cadre de référence du manager,</b>	
<b>processus d’apprentissage</b> .....	38
Annonce 06	
<b>Scepticisme du collaborateur, décentration</b> .....	41
Annonce 07	
<b>Se recentrer</b> .....	44
Annonce 08	
<b>Manque de confiance du collaborateur</b> .....	47
Annonce 09	
<b>Rétablir la confiance</b> .....	50
Annonce 10	
<b>Questions d’argent</b> .....	53

## Entretiens d'évaluation

Annonce 11	
<b>Demander la préparation de l'entretien</b> .....	56
Annonce 12	
<b>À quoi servent des objectifs ?</b> .....	59
Annonce 13	
<b>Fixer la date, se positionner en manager (+ +)</b> .....	61
Annonce 14	
<b>Fixer l'horaire en (+ +)</b> .....	64
Annonce 15	
<b>Lieu de l'entretien et accord du collaborateur</b> .....	67
Annonce 16	
<b>Contexte et processus de croissance</b> .....	70
Annonce 17	
<b>Conclusion de la phase d'annonce</b> .....	73

## Partie 2 – Préparation

Préparation 01	
<b>Bilan positif, considérer les réussites</b> .....	78
Préparation 2A	
<b>Transformer un bilan négatif en bilan source de progrès</b> .....	81
Préparation 2B	
<b>Passer du pourquoi au comment</b> .....	85
Préparation 03	
<b>Processus de deuil</b> .....	88
Préparation 04	
<b>Savoir dire non, savoir dire quand ça ne va pas</b> .....	91
Préparation 05	
<b>Savoir dire non, quand ça ne va pas (2)</b> .....	94
Préparation 06	
<b>Une première définition d'objectifs</b> .....	98
Préparation 07	
<b>Perspectives à plus long terme</b> .....	101
Préparation 08	
<b>Conclusion de la phase de préparation</b> .....	105

## Sommaire

### Partie 3 – Entretien

Entretien 01	
<b>L’entretien proprement dit</b> .....	110
Entretien 02	
<b>Pièges à éviter</b> .....	113
Entretien 03	
<b>Entamer et fiabiliser l’entretien</b> .....	117
Entretien 04	
<b>Bilan positif, réussites et critères</b> .....	120
Entretien 05	
<b>Bilan positif, critères et stratégies de réussite</b> .....	123
Entretien 06	
<b>Bilan positif, modéliser et renforcer</b> .....	126
Entretien 07	
<b>Entamer le bilan négatif, ou bilan source de progrès</b> .....	129
Entretien 08 A	
<b>Exploiter le bilan négatif, ou bilan source de progrès</b> .....	132
Entretien 08 B	
<b>Repérer et lever les freins</b> .....	134
Entretien 09	
<b>Conclusion des phases d’accueil et de bilan</b> .....	138
Entretien 10	
<b>Objectifs, intentions du collaborateur</b> .....	141
Entretien 11	
<b>Objectifs, intentions et concrétisations</b> .....	144
Entretien 12	
<b>Ajustements des objectifs</b> .....	147
Entretien 13	
<b>Objectifs du manager et du collaborateur</b> .....	150
Entretien 14	
<b>Fixer des objectifs qualitatifs</b> .....	154
Entretien 15	
<b>Document de synthèse</b> .....	157

Partie 4 – Perspectives professionnelles

Perspectives 00	
<b>Introduction</b> .....	162
Perspectives 01	
<b>Préparer l'échange</b> .....	165
Perspectives 02	
<b>Préparer l'entretien professionnel</b> .....	168
Perspectives 03	
<b>Faire émerger aspirations et objectifs</b> .....	171
Perspectives 04	
<b>Accompagner le collaborateur dans la concrétisation</b> .....	175
Auto-évaluation 01	
<b>Fiche d'auto-évaluation pour l'appréciateur</b> .....	179
Auto-évaluation 02	
<b>Fiche d'auto-évaluation en tant qu'apprécié</b> .....	181
<b>Bibliographie</b> .....	183
<b>Index</b> .....	185