# 

# FICHE PRATIQUE – RECADRAGE DESC

« Un recadrage bienveillant préserve la performance et le climat de confiance. »

## 📌 Pourquoi recadrer ?

- **Rappeler le cap** et protéger l’équilibre de l’équipe

- **Booster la motivation** et les résultats

- **Prévenir la dérive** des comportements inadaptés

## 👥 Profils à gérer

|  |  |
| --- | --- |
| Profil | À savoir |
| Ambitieux | Veulent progresser vite. Faciles à coacher. |
| Anxieux | Stressés, besoin de confiance |
| « Alimentaires » | Motivation basse ; filent droit en ta présence, se dispersent ensuite |

## ❓ Questions PNL (Diagnostic)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Cause | Action | Question clé |
| Ne veut pas ? | Motivation | Redonner du sens | Comment rallumer son envie ? |
| Ne peut pas ? | Compétences / Organisation | Former / Réorganiser | Quelles ressources lui manquent ? |
| Ne sait pas ? | Instruction / Communication | Clarifier / Documenter | Était‑ce vraiment clair ? |

### **« Les gens fonctionnent à la perfection selon leur propre modèle. »**

## 🔑 Méthode DESC

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Étape** | **Action** |
| D | Décrire | Exposer le fait observable, sans jugement. |
| E | Exprimer | Partager l’impact sur l’équipe ou le client. |
| S | Spécifier | Formuler l’attente claire (objectif SMART) |
| C | Conclure | Valider l’accord + fixer la date de suivi. |

🎯 Objectif SMART

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Lettre** | **Signification** | **Question à se poser** |
| S | Spécifique | De quoi parle‑t‑on exactement ? |
| M | Mesurable | Comment saura‑t‑on que c’est atteint ? |
| A | Atteignable | Avons‑nous les moyens nécessaires ? |
| R | Réalisable / Pertinent | Est‑ce cohérent avec la vision ? |
| T | Temporel | Quelle est la deadline précise ? |

## 7 Étapes d’un entretien

#### 1. Préparation

- Lieu neutre, faits datés, retour au calme.

#### 2. Ouverture

- « Bonjour X, comment vas‑tu ? » (écoute active).

#### 3. Motif

- « Connais‑tu la raison de notre entretien ? »

#### 4. Méthode DESC

- Décrire → Exprimer → Spécifier → Conclure.

#### 5. Écoute active

- Questions ouvertes, silence, reformulation.

#### 6. Objectifs SMART

- Fixer un plan d’action chiffré et daté.

#### 7. Suivi

- Note, programme un point de contrôle (J+7).

**« Il n’y a pas d’échecs, juste des feedback. »\***

- \*\*Contact\*\* : @espritclair.coaching (Facebook)

\*\*Esprit Clair – Thibaut\*\*