

Mobiliser son équipe

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Management

Code de formation : MNG730

€ Tarifs

Prix public : 900 €

Tarif & financement :

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Déployer une démarche de motivation
Mettre en œuvre des méthodes pour favoriser l'implication des collaborateurs
Adapter son management et sa communication pour amplifier les motivations
Mener un entretien de motivation

Public visé

Tout manager désireux de mobiliser ses équipes.

Pré-requis

Avoir une expérience en management ou en coordination d'équipe

📍 Lieux & Horaires

Durée : 12 heures

Délai d'accès :

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

PROGRAMME

Comprendre les ressorts de la motivation

- Motiver les collaborateurs pour une meilleure performance
- Les liens entre motivation, satisfaction, et implication
- Les leviers durables de la motivation : sens, reconnaissance et confiance
- La théorie de Maslow
- Les enseignements d'Hudson

Exercices : Autodiagnostic par le modèle VIE (Valence, Instrumentation et Expectation) et la grille de l'écologie

Comprendre la motivation de ses collaborateurs

- Identifier les besoins de ses collaborateurs : techniques CQQCOQP, SONCAS(E), AIDA...
- Distinguer ses motivations de celles des collaborateurs
- Repérer les signes émotionnels de motivation/démotivation
- Questionner les spécificités du langage : jugements, distorsions, présupposés
- Savoir s'intéresser à l'autre et intéresser l'autre

Exercices : Jeux de rôles : savoir questionner ses collaborateurs pour déterminer leur degré de motivation

Déterminer les actions managériales pour motiver/remotiver

- Analyser sa pratique actuelle pour motiver ses collaborateurs
- Comprendre le processus qui conduit à la motivation
- Utiliser la communication positive
- Adopter la méthode sandwich
- Pratiquer le management de la reconnaissance et de la valorisation
- Les interactions possibles selon l'attitude adoptée

Exercices : En sous-groupes, déterminer un plan d'actions à partir des cas vécus

Mener un entretien de motivation

- Remotiver après un échec ou un changement
- Utiliser la posture de coach
- Pratiquer le management de la reconnaissance

Exercices : Simulations d'entretiens de motivation**MODALITÉS****Méthode**

Fin de formation : entretien individuel

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation

Assiduité : certificat de réalisation (validation des acquis)

Les plus de la formation**Pédagogie**

Echanges de pratiques
Autodiagnostic et tests
Etudes de cas