

PROGRAMME DE FORMATION

Animer et motiver son équipe



Contexte

Faire vivre son équipe, voilà l'un des rôles essentiels du manager. Tâche au demeurant délicate tant les sources de démotivation sont nombreuses. En réalité, l'enjeu réside dans l'impératif de maintenir son équipe au meilleur de sa motivation, de lui insuffler ce supplément d'âme qui va lui permettre de donner le meilleur d'elle-même au service des objectifs fixés. Un projet ambitieux mais réaliste lorsque l'on maîtrise un certain nombre de règles.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables :

De mobiliser leur équipe pour atteindre leurs objectifs et de la piloter au quotidien avec les techniques du management opérationnel.

- En manœuvrant les leviers de motivation de leurs collaborateurs
- En utilisant les quatre outils indispensables à l'animation d'équipe
- En animant des réunions motivantes en utilisant l'outil COD
- En menant des entretiens porteurs de sens et de progrès en utilisant les outils FAIRE, RECOT et COD

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires.

Prérequis

Manager déjà en poste

Durée de la formation et modalités d'organisation

Durée de 14 heures

Effectif maximum 12

Horaires de 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

Lieu de formation

Sur site client ou dans des pépinières d'entreprises

Contenu de la formation

La motivation des collaborateurs (3 heures)

- La différence entre la satisfaction et la motivation
- Les 7 degrés de l'échelle de motivation au travail
- Les principaux facteurs de motivation et de démotivation de l'équipe
- Les 3 éléments indispensables pour avoir une équipe qui ne renonce jamais
- Savoir donner de la reconnaissance avec la méthode RECOT

Le système d'animation managériale (4 heures)

- Le briefing rapide
- La réunion d'équipe
- L'entretien individuel
- Le tutorat

L'essentiel d'une réunion efficace (3.5 heures)

- L'objectif et le séquençage
- Le lancement avec la technique COD
- L'usage pertinent des diaporamas
- L'animation et la conclusion qui poussent à l'action

Les fondements d'un entretien efficace (3.5 heures)

- La différence entre un entretien et une discussion
- Les divers types d'entretien
- Un exercice d'écoute avant tout
- Une occasion de faire preuve de courage

Moyens et méthodes pédagogiques

Les méthodes pédagogiques employées seront essentiellement participatives et interactives (centrées sur l'apprenant) sans pour autant négliger les apports théoriques indispensables. Par alternance seront donc proposés des exposés de techniques, des travaux de recherche en collectif avec restitution, des partages d'expérience et des ateliers de simulation.

Profil du formateur

La formation sera assurée par M Thierry JULIEN, formateur avec 33 ans d'expérience en tant que manager, formateur diplômé et coach professionnel accrédité ICF (International Coaching Federation).

Modalités d'évaluation des acquis

Une évaluation diagnostic est réalisée en début de formation

Une évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser

Une évaluation écrite des acquis est effectuée en fin de formation sous forme de questionnaire.

Moyens techniques

Salle, paperboard, ordinateur et vidéoprojecteur

Tarifs

Prix en interentreprises : **1 390 €** net de taxe, par personne

Pris en intra-entreprise : **2 600 €** net de taxe, pour un groupe maxi de 12 personnes

Contact

Thierry JULIEN

Tel : 06 13 55 58 44

Mail : thierry.julien@ayraconsulting.fr

Site : www.ayraconsulting.fr

Accessibilité aux personnes handicapées

Tous les locaux utilisés ont un accès pour les personnes handicapées (pépinières d'entreprises).

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Sanction de la formation

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.