Motiver et dynamiser les équipes

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
MAN-MOT-1007

Public :
Managers, responsables d'équipe.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Etre capable de motiver votre équipe autrement que par le salaire.
Apprendre les stratégies de la motivation basées sur la communication, la relation de confiance, la cohésion et la responsabilisation par la délégation.
Avoir les clés pour rendre votre équipe performante en utilisant les différents leviers de la motivation.

Pré-requis :
Etre en situation d'encadrant d'une équipe ou d'un service.

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :
Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

NB :

Ce programme peut être décliné sur 1 jour comme sur 2, sachant que certaines notions seront plus développées dans le deuxième cas.
Chaque partie est abordée à partir du travail réflexif du stagiaire et de son analyse de pratique professionnelle suivant les cas rencontrés.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

Jour 1 : Matin (03H30)

1. Principes fondamentaux de la motivation

Les différentes théories de la motivation (De Taylor à Pfeffer)
Tout commence par un besoin : identification des 14 besoins
Idées reçues et croyances à propos de la motivation
Avant de vouloir motiver, évitons de démotiver : les outils

Jour 1 : Après-midi (03H30)

2. Les leviers et les freins de la motivation

Prendre en compte les besoins individuels et trouver les leviers de motivation de ses collaborateurs
Adopter un mode de communication adapté à chaque type de collaborateur
Créer une ambiance stimulante : célébrer les événements et les succès
Positiver les changements
Proposer des outils concrets : avantages, primes, promotions, projets, conditions de travail ...
Travaux pratiques :
Les participants repèrent les causes de motivation, démotivation, non-motivation dans leur équipe

3. Individualiser son management pour mieux motiver

Adapter son type de management aux leviers de motivation de ses collaborateurs
Assoir sa légitimité en tant que leader
Pratiquer un management de la reconnaissance : le feedback constructif et les 7 langages de la reconnaissance
Construire des objectifs individualisés et collectifs motivants : définir les objectifs et niveaux de performances correspondants (objectifs SMART)
Travaux pratiques :
Présentation des objectifs collectifs à son équipe et/ou entretien avec un salarié démotivé

Jour 2 : Matin (03H30)

4. Communiquer efficacement

Communiquer des directives : structurer sa pensée et ses idées, s'approprier les décisions et les exposer clairement
Savoir positiver les imprévus.
Être convaincant : impliquer son auditoire et argumenter pour persuader
Traiter les objections : savoir s'appuyer sur elles pour faire valoir son point de vue
Communiquer sur des points négatifs : recadrer sans démotiver, annoncer des mauvaises nouvelles et gérer un désaccord
Réussir des négociations gagnant - gagnant : Ecouter la vision du collaborateur, élaborer et adapter sa réponse

Jour 2 : Après-midi (03H30)

5. Les leviers de la performance

Situer le rôle de l'équipe dans l'entreprise : vision, stratégie, ressources ...

Intégrer avec succès les nouveaux venus dans l'équipe : accueil et mise en confiance

Favoriser la prise de parole et reconnaître les initiatives. Savoir les canaliser et les utiliser à bon escient

Faire accepter les changements et lever les freins, les résistances individuelles et collectives

6. Créer et donner confiance

Donner au groupe les moyens d'agir, être fournisseur de ressources

Développer la créativité de son équipe : brainstorming et autres méthodes de développement de la créativité

Sortir des logiques individuelles au profit du team building : cohésion et esprit d'équipe

Comprendre et cerner les enjeux de la délégation : donner du pouvoir tout en gardant la responsabilité des actions

Travaux pratiques

Étude de cas et réflexion collective autour de la construction de l'appartenance à une équipe

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 07/07/2022