

Motiver et animer son équipe (niveau 2)

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à s'affirmer en tant que leader tout en créant les conditions de la motivation, de la performance et de l'adhésion de son équipe.

Progression pédagogique :

Affirmer son
leadership de
mobilisateur

Développer
une écoute
active

Créer les conditions de la
motivation et de la
performance

Renforcer la cohésion
de l'équipe

Manager
expérimentés
en poste

Prérequis : Avoir suivi le module 1 : Les fondamentaux du management

1. Le leadership de mobilisation

Définir une vision et comprendre comment la faire projeter auprès de son équipe. Instaurer un climat de confiance, définir des objectifs partagés. Montrer la voie, diriger par l'exemple. Encourager, reconnaître, célébrer.

Modalités pédagogiques : Jeu de rôle sur la définition et le partage d'objectifs communs

2. Développer son écoute active

Le verbal, le para-verbal, développer son assertivité

Modalités pédagogiques : Questionnaire de positionnement sur son niveau d'assertivité, test de Lewitt, apports théoriques

3. Comprendre les leviers de la motivation et repérer les signes de démotivation chez un collaborateur

Les approches de la motivation (Maslow, Herzberg). Distinguer motivation individuelle et collective. Les signes reconnaissance. Démotivation au sein de l'équipe. Savoir quand intervenir, auprès de qui et avec quelle intensité.

Modalités pédagogiques : Réflexion en sous-groupes, mises en situation en binômes sur les « strokes » et leurs effets sur le collaborateur

4. Identifier les leviers de la performance d'équipe

Analyser les performances individuelles, proposer un projet d'équipe motivant, les outils de pilotage pour optimiser la performance collective, le triangle motivations – compétences – ressources

Modalités pédagogiques : Exposé, jeux de rôle sur le triangle et la cohésion d'équipe

5. Développer la performance, la créativité et la pro-activité du collaborateur

Mode projet. Diagramme d'Ishkawa et l'analyse des causes, les outils QQQQCCP, les matrices de décision

Modalités pédagogiques : Cas pratiques, mise en situation

6. Gérer les situations difficiles en management

Les sources de conflit et la gestion des conflits. Les 3 modes de comportement (fuite, agressivité, manipulation). Les attitudes possibles face au conflit

Modalités pédagogiques : Simulation de réponses aux critiques en posture managériale

Groupe de 4 à
12 participants

Profil des
formateurs
consultable sur
www.managir.com

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30

Mesure de satisfaction à l'issue immédiate de la session, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact de la formation à ± 3 mois, mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours
Possibilité de questionnaire complémentaire sur le thème traité par mail pendant les 30 jours qui suivent la session

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 413-005
Version 060721