Développer l'engagement et la fidélisation des équipes

OBJECTIFS :

Répondre aux attentes de l'entreprise et des collaborateurs
Adapter sa posture vis-à-vis de la direction et des équipes
Créer un cadre clair légitimité par la performance collective
Activer les leviers de la motivation pour booster la fidélisation
Communiquer de manière claire et efficace avec les équipes Analyser ses pratiques et utiliser les connaissances des autres

PUBLIC CONCERNÉ :

Toute personne avec une première expérience de management

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis

CONTENU DE LA FORMATION :

Journée 1 & 2 :

Introduction
Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants
Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation

Les bases de la mission managériale
S'approprier les 2 objectifs du manager Identifier son profil managérial
Définir des objectifs motivants avec la méthode S.M.A.R.T
Utiliser des indicateurs de performance

L'exemplarité et le leadership
Identifier les bons / mauvais comportements Comprendre l'impact de son attitude sur les autres
Développer son leadership

Le cadre et le recadrage
Définir les règles pour développer l'autonomie Donner du sens pour renforcer l'engagement
Savoir recadrer avec la méthode D.E.S.C et la méthode du 100/50/0

Développer l'engagement et la fidélisation des équipes

La motivation
Comprendre le lien entre exigence et reconnaissance
Découvrir les 8 activités du manager pour développer ce lien Identifier les leviers de motivation avec la méthode S.O.N.C.A.S.E

Journée 3 :

La communication interpersonnelle
Découvrir les canaux de communication
Identifier les sources d'incompréhension Maîtriser l'écoute active
Savoir traiter les objections avec la méthode A.Q.R.V

L'amélioration continue
Développer sa réflexivité avec la méthode F.A.S.T
S'appuyer sur le collectif pour améliorer sa pratique avec le Co-Développement

Conclusion
Elaborer son plan de développement personnel
Définir 3 actions concrètes à mettre en œuvre dans les 3 mois

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo…), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles…) et interrogatives (questionnement, test et autoévaluation, brainstorming, travaux de groupe…) avec des évaluations formatives.

Un support de formation est transmis aux participants en main propre ou par mail en fin de formation

QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :
l'expertise liée au domaine de compétences
l'expertise liée à la pédagogie

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.

Développer l'engagement et la fidélisation des équipes

La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid.
Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :

- Questionnement
- Auto-évaluation
- Evaluations intermédiaires
- Mises en situations

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 3 mois après la formation.

SANCTION VISÉE :

Certificat de réalisation

Taux de réussite :
Taux de satisfaction :

DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

En fonction du besoin du client

PRIX DE LA FORMATION :

4 500,00

ACCESSIBILITE :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

DURÉE, EFFECTIFS :

21 heures
11 participants