

13 - 39

MANAGER SON ÉQUIPE, MOTIVER SES COLLABORATEURS

PUBLIC

Chef d'agence, chef de dépôt, manager d'équipe

PRÉREQUIS

Posséder les bases du management

DURÉE

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation 2

Approfondissement
Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE managérial

- » Agir sur la motivation de son équipe au quotidien
- » Adapter son management aux personnalités de son équipe
- » Développer un contexte de travail stimulant
- » Mettre en œuvre au quotidien une communication motivante

SAVOIR managérial

- Comprendre les mécanismes et facteurs clés de la motivation/démotivation
- Identifier les leviers et les outils de la motivation
- Connaître les conditions de leur application et de leur mise œuvre

PROGRAMME

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER

Identifier son style de management :

Identifier et analyser son propre style de management :
directif, persuasif, participatif ou délégatif
 Mesurer l'impact de sa personnalité en matière de communication
 Adapter son style de management à chaque collaborateur



PILOTER SON ÉQUIPE EN LA MOTIVANT ET LA MOBILISANT

Agir sur les leviers de la motivation :

Connaître les caractéristiques des principaux ressorts de la motivation :
la motivation par le sens, la mobilisation, la reconnaissance, la valorisation, l'implication, la communication positive, l'envie
 Comprendre le processus qui conduit à la motivation
 Identifier les signes avant-coureurs de démotivation
 Repérer les leviers de motivation de chaque collaborateur
 Adapter son management aux motivations des membres de son équipe



Entretenir la motivation de son équipe

Pratiquer au quotidien l'écoute active, l'empathie et l'assertivité
 Développer une communication permanente : *entretiens, réunions*
 Créer une ambiance stimulante : célébrer les événements et les succès
 Valoriser les résultats et les efforts, encourager, féliciter, remercier
 Recadrer sans démotiver, prévenir, identifier et gérer les conflits
 Impliquer, déléguer, accompagner et former ses collaborateurs
 Fixer des objectifs réalistes et atteignables : méthode SMART
 Pratiquer la négociation fondée sur le consensus
 Mener un entretien de motivation après un échec ou changement



Construire son plan d'action personnel de progrès

Repérer ses atouts et ses axes de progrès
 Construire son plan d'action de progrès : *compétences à développer, méthodes et moyens à utiliser, planning prévisionnel sur 3 à 6 mois, résultats obtenus et analyses*



Outils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, quizz, exercices, mises en situation, analyses Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »