

Programme de Formation

EFF17 - Recadrage et motivation



Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : *début*
fin

Contenu pédagogique

Public visé

Managers déjà en poste ou presentis pour prendre des fonctions de management souhaitant acquérir les mécanismes du recadre et de la motivation.

Objectifs pédagogiques

Connaître les principes et les mécanismes de la motivation et de la démotivation d'une équipe
Motiver et faire adhérer l'équipe au projet commun
Adapter son management pour renforcer les motivations et traiter les cas de démotivation
Savoir gérer la motivation des agents sur le long terme

Description

Appréhender les enjeux et les leviers de la motivation individuelle et collective

- Les différents types de motivation
- Différencier les leviers de motivation et les facteurs de démotivation
- Développer la motivation en donnant du sens
- Partager une vision et des valeurs
- Définir des objectifs motivants individuels et communs

Réflexions en groupe sur les sources de motivation individuelle

Travail en groupe : classer les leviers de motivation et les facteurs de démotivation

Motiver par un levier clé : la réponse aux besoins des collaborateurs

- Identifier et répondre aux besoins de chaque membre de son équipe
- Décrypter son équipe : composition, autonomie, compétences, attitude, personnalité...
- Développer l'autonomie de chacun



- Contribuer au développement des compétences
- Définir les rôles et missions de chacun, leurs objectifs et les moyens pour les atteindre
- Témoigner de sa reconnaissance
- Développer des relations épanouissantes

Mises en situation autour de la bonne posture à adopter

Maintenir la motivation par un comportement adapté : animer votre équipe pour dynamiser sa motivation

- Donner des directives
- Acquérir les méthodes pour communiquer, informer, déléguer, féliciter et impliquer
- Donner du rythme et du souffle à son équipe
- Favoriser la satisfaction des besoins au quotidien
- Valoriser les réussites et les progrès
- Recadrer sans démotiver
- Les rapports de force et les manipulations
- Les postures défensives et offensives
- Un entretien avec les faits et sans les faits
- L'observation de la gestuelle
- L'assertivité
- Se positionner comme un manager solution
- Questionner et reformuler

Mise en situation : fixer des objectifs individuels et collectifs, réalisation d'entretiens de motivation, de recadrage, de valorisation et de témoignage de la reconnaissance

Elaboration d'un plan d'action personnalisé



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

La formation reposera sur l'alternance d'apports théoriques et de mise en situations tirées du vécu des apprenants.



Moyens et supports pédagogiques

Le support remis aux participants contiendra les points de vigilance, les liens vers diverses ressources documentaires et les cas pratiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

QCM de début et de fin de formation

Mise en situation et cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud