



Animez et mobilisez votre équipe

Mettez tous les atouts de votre côté pour assurer un encadrement vivant et motivant de vos collaborateurs...

- Votre équipe doit réussir dans un contexte et un environnement en perpétuel changement.
- Avec ce module, vous clarifierez votre vision sur votre rôle de manager animateur.
- Vous identifierez les leviers à actionner pour développer la motivation et la mise en mouvement de votre équipe.
- Animer, c'est donner du sens.
- Animer, c'est donner envie.
- Animer, c'est communiquer.

Objectif pédagogique

- Identifier la vocation et votre rôle de manager animateur et mobilisateur
- Savoir expliquer, présenter la stratégie et les objectifs de l'entreprise et y faire adhérer collectivement et individuellement
- Utilisez efficacement une méthode pour développer l'esprit d'équipe, l'engagement individuel et donner envie de se surpasser
- Acquérir une méthodologie de conduite de réunions mobilisatrices suscitant le changement

Profil des stagiaires

- Manager commercial, manager de tous services
- Toute personne amenée à manager fonctionnellement ou transversalement une équipe

Pédagogie

- Apport de méthodes et préparation en commun avec le consultant
- Test sur les facteurs de motivation
- Mise en situation sur des cas concrets de situations d'animation et de mobilisation
- Fiches pratiques
- Plan de développement personnel en fin de session

Programme



Le manager de proximité et son rôle d'animateur

- La vocation du manager de proximité
- Définir les facteurs qui influencent la performance d'une équipe
- Le rôle d'animateur d'une équipe

Construire un projet pour mon service et mon équipe

- Situer mon service dans la chaîne de valeur de l'entreprise
- Pourquoi créer un projet / une vision pour son équipe ?
- Comment créer un projet de service par la démarche SAP (Situation actuelle ; Ambitions et objectifs ; Plans d'Actions)
- Communiquer sa vision et faire adhérer

Développer la performance collective

- S'appuyer sur la complémentarité de l'équipe
- Favoriser l'esprit d'équipe dans la recherche de la performance
- Faire émerger et valoriser les idées de ses collaborateurs

Conduite le changement

- Prendre en compte les différentes attitudes face au changement
- Faire adhérer son équipe au changement : étapes et discours

Comprendre les facteurs de motivation et accroître la détermination de vos collaborateurs

- Les facteurs de motivation dans le travail : test et résultats
- Déterminer les plans d'actions pour accroître l'envie et la confiance

Conduire des réunions mobilisatrices

- Animer une réunion, c'est communiquer pour mobiliser
- Préparer une réunion
- Réussir les moments clés : son introduction, sa conclusion
- Structurer ses réunions d'information, de mobilisation, de formation
- Gérer au mieux les situations critiques

• **1310 € HT** (pour la formation, l'auto-diagnostic amont en ligne)

• **1510 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning)

• **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

• ☎ N° Conseil : **03 90 20 55 52**

• Réf : **ICDM06**



Nos conseils

- En sessions complémentaires d'approfondissement, vous pouvez vous inscrire à « **Une communication efficace grâce à la Process Communication®** » (p. 19) et à « **Renforcez votre leadership** » (p. 21)

Votre parcours

- Modules e-learning avant :
- Faire adhérer ses équipes à la vision
 - Valoriser les idées de ses collaborateurs
 - Faire adhérer son équipe au changement

- Modules e-learning après :
- Préparer une réunion avec la méthode CPA
 - Mener une réunion efficace