



MANAGER = MOTIVER + MOBILISER

CONSTAT :

Aujourd'hui tout manager sait que les performances de son équipe ne peuvent se réaliser que si chacun de ses membres est motivé par sa fonction, par le produit, le service ou la solution qu'il offre à son client et par l'entreprise pour laquelle il intervient. Or cette motivation recherchée n'est pas constante dans le temps, voire même varie au cours de la journée. Elle est fortement induite par le comportement quotidien du manager.

OBJECTIF :

Aider les managers à déceler les facteurs de motivation et les points forts de chaque membre de leur équipe et à mesurer l'impact de leur implication et de leur motivation

POPULATION CONCERNEE :

En priorité, tout responsable hiérarchique d'équipe commerciale, plus généralement tous les membres de l'encadrement, et en particulier les nouveaux promus.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Définir les conditions qui permettent un management propice à la mobilisation et à la motivation.
- Maîtriser les outils du manager :
 - Valoriser
 - Exiger
 - Être crédible
 - Les règles du jeu de comportement
 - L'autorité managériale
 - Transmettre un savoir-faire et déléguer

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Méthode très interactive facilitant l'intégration de la formation dans le contexte professionnel par des mises en application et des cas pratiques personnalisés et permettant un apprentissage logique et progressif.

Apports théoriques à partir d'expériences sportives et industrielles alternant avec des échanges d'expériences des participants.

Auto-diagnostic, mises en situation et exercices sur des cas types avec enregistrement et analyse en groupe.

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 x 2 jours avec un intervalle de 4 semaines entre les deux sessions pour une 1^{ère} mise en application et un retour d'expériences lors de la 2^{ème} session.