MOTIVER ET ENCOURAGER SON ÉQUIPE

Management

DURÉE
7 heures
/ 1 jour

INTERVENANT
Formatrice experte en amélioration des performances industrielles, en management des hommes, en management de projets et en mobilisation du personnel

NOMBRE DE STAGIAIRES
Minimum 3 /
Maximum 10

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

PUBLIC CONCERNÉ

Manager hiérarchique ou transversal

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les leviers de la motivation
- Adapter son management pour créer des conditions de motivation de son équipe
- Mobiliser son équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active, exposés interactifs, échanges, mises en situations pédagogiques, apports de connaissances théoriques

Documentation pédagogique (support de formation)

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des stagiaires dans le respect des objectifs de formation visés

SARL H2 Formation
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE
www.h2formation.fr

contact@h2formation.fr
Tel : 04 86 84 21 13

Enregistrée sous le numéro **84260374026**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

ÉVALUATION & VALIDATION

Evaluation formative tout au long de la formation (Exercices et cas pratiques)

Evaluation des acquis en fin de formation

Attestation des acquis de la formation

SARL H2 Formation
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE
www.h2formation.fr

contact@h2formation.fr
Tel : 04 86 84 21 13

Enregistrée sous le numéro **84260374026**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION

- Rappel des objectifs de la formation et présentation du programme
- Rôle et mission d'un manager dans la motivation de l'équipe

LA MOTIVATION

- Introduction
- Définition
- Motivations intrinsèque / extrinsèque
- Les types de motivation
- Exercice pratique et test

LES FACTEURS INFLUANT LA MOTIVATION

- La fixation de l'objectif
- Le circuit de la compense
- Les théories des besoins
- Différences entre mécontentement et démotivation
- Cas de la rémunération
- Les valeurs
- Les drivers

AGIR SUR LA MOTIVATION

- Les principaux facteurs de motivation
- Les tactiques de motivation
- Les pistes pour agir