

# PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

## Motiver mon équipe au quotidien

### DURÉE ESTIMÉE

28h00

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Construire son système de management**
- **Maîtriser les fondamentaux du management pour les faire vivre dans l'entreprise**
- **Mieux se connaître pour mieux communiquer**
- **Gérer les situations relationnelles et les faire évoluer**

### PRÉ-REQUIS

### CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- **Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants**
  - o Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation
  - o Retour sur les auto-évaluations
- **Comprendre son rôle de manager**
  - o Clarifier les objectifs et les missions principales du manager
  - o Faire son bilan sur les activités du manager
  - o Décrypter sa propre fiche de fonction
- **Adapter son style de management**
  - o Réaliser le diagnostic sur son style de management



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

- o Identifier ses points forts et compenser ses limites
- **S'approprier les mécanismes de la motivation**
  - o Définir les notions d'exigence et de reconnaissance
  - o Identifier les différentes formes de motivation : - instrumentale et finale - intrinsèques, extrinsèques
  - o Identifier ses facteurs de motivation
  - o Découvrir comment maintenir la motivation dans le temps
- **Cadrer et recadrer**
  - o Définir le cadre de travail pour générer l'engagement
  - o Savoir tenir son cadre
  - o S'approprier le recadrage en 3 étapes
  - o Sanctionner sans générer le conflit
- **Structurer son système de management**
  - o Définir la notion de performance
  - o Clarifier ses indicateurs de performance
  - o Fixer les objectifs SMART
  - o Définir les rituels de suivi à mettre en œuvre
- **Les ingrédients du leadership**
  - o Dissocier le leader du manager
  - o Comprendre ce qui caractérise le leader
  - o Développer son leadership
- **Faire grandir son équipe et déléguer**
  - o Comprendre les 4 étapes de l'apprentissage
  - o Clarifier les 6 étapes de la délégation
  - o Définir quoi déléguer, comment et pourquoi
  - o Rester dans la posture du « faire faire » ou « faire avec » sans « faire à la place de »
- **Communiquer : Le schéma de base**
  - o Émetteur/message/récepteur et les lois de communication qui en découlent
- **Maîtriser les principes fondamentaux d'une communication efficace**



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

- o Connaître les générateurs de réussite ou d'échec dans la communication
  - o Créer le dialogue, faire preuve d'empathie
  - o Développer la confiance, être positif, enthousiaste
- **Perfectionner sa communication orale**
  - o Comprendre l'intérêt des techniques oratoires
  - o Choisir ses mots, ses formulations
  - o Maîtriser les techniques de relance
  - o Répondre aux objections et désamorcer l'agressivité
- **Comprendre la communication non-verbale**
  - o Le langage du corps, l'influence des gestes
  - o Le regard et la voix
  - o L'impact des émotions, pour soi, pour l'autre
  - o Ses émotions : les identifier, les accepter, les partager
- **Mieux se connaître**
  - o Découvrir la méthode DISC
  - o Faire son propre diagnostic
  - o Identifier ses tendances de comportements et ses valeurs motivationnelles
  - o Ajuster ses comportements pour favoriser la relation
- **Comprendre les attitudes possibles dans la relation au quotidien**
  - o Découvrir la notion d'assertivité
  - o Les attitudes possibles dans la relation : les identifier, les différencier
- **Comprendre les postures de ses interlocuteurs**
  - o Identifier les « jeux de rôles » dans ses relations au quotidien
  - o Formaliser les enjeux de responsabilité
  - o Adapter sa posture et mettre en responsabilité son équipe
  - o Sortir de « la mise en obéissance »
- **Elaborer son plan de développement personnel**
  - o Définir 3 actions concrètes à mettre en œuvre dans les 3 mois



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

## COMPÉTENCES

- Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères : - l'expertise liée au domaine de compétences - l'expertise liée à la pédagogie

## MOYENS D'ENCADREMENT

Cette formation est disponible en présentiel

## MÉTHODES MOBILISÉES

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo...), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles...) et interrogatives (questionnement, test et auto-évaluation, brainstorming, travaux de groupe...) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants en main propre ou par mail en fin de formation.

## MODALITÉS D'ACCÈS

En fonction des besoins du client

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis. La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid. Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes : - Questionnement - Auto-évaluation - Évaluations intermédiaires - Mises en situations

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap, afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

## DEBOUCHÉS

Certificat de réalisation

Après une analyse approfondie, nous serons en mesure de vous proposer un contenu de formation plus adapté à votre besoin



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES