

Fidéliser ses collaborateurs

2 j (14 heures)

Ref : MNGF

Public

Managers

Pré-requis

Managers, chefs d'équipes. Ne nécessite pas de pré-requis spécifique

Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue
Questionnaire préalable de positionnement
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires
Attestation de fin de formation

Objectifs

- Maitriser les principales méthodes pour fidéliser ses collaborateurs
- Intégrer la dimension managériale pour motiver, impliquer et fidéliser ses collaborateurs
- Apréhender son rôle de manager de proximité et développer ses propres solutions

Programme détaillé

COMPRENDRE LES MECANISMES DE LA FIDELISATION

- Reconnaissance et motivation
- Comprendre les besoins de ses collaborateurs
- Gérer la balance contribution rétribution
- Identifier les sources d'inefficacité
- Les principes de la stimulation

Fidéliser ses collaborateurs

Climat social et ambiance
Indicateurs quotidiens
Être à l'écoute des rumeurs et savoir les faire taire
Analyser le degré de stress
Maîtriser l'espace et le cadre de travail
Repérer les conflits : l'expression des désaccords
Identifier les stratégies de communication
Indicateurs formels

MESURER LE ROLE DES MANAGERS

Comprendre la finalité du management
Connaître ses responsabilités de manager
Comprendre ce que l'équipe attend du manager
Identifier sa sphère de management
Identifier les outils du manager pour motiver et fidéliser
Styles du manager
Cartographie des styles de management
Adapter son style de management en fonction

LES ACTIONS A MENER

Développer des relations gagnant-gagnant
Entrer dans la spirale de l'évolution
Convenir d'objectifs et de procédures de suivi
Définir les règles du jeu et identifier les rôles
Développer l'orientation relations humaines / résultats
Faire grandir son collaborateur : formation, évolution, ...
Améliorer la communication au sein de l'entreprise
Améliorer les mécanismes de traitement et d'interprétation de l'information
Mieux communiquer sur les raisons et les buts des décisions prises
Savoir questionner, écouter et reformuler
Cultiver les attitudes positives
