

# 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

---