Mobiliser son équipe

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Management

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Déployer une démarche de motivation
Mettre en œuvre des méthodes pour favoriser l'implication des collaborateurs
Adapter son management et sa communication pour amplifier les motivations
Mener un entretien de motivation

Public visé

Tout manager désireux de mobiliser ses équipes.

Pré-requis

Avoir une expérience en management ou en coordination d'équipe

PROGRAMME

Comprendre les ressorts de la motivation

- Motiver les collaborateurs pour une meilleure performance
- Les liens entre motivation, satisfaction, et implication
- Les leviers durables de la motivation : sens, reconnaissance et confiance
- La théorie de Maslow
- Les enseignements d'Hudson

Exercices : Autodiagnostic par le modèle VIE (Valence, Instrumentation et Expectation) et la grille de l'écologie

Comprendre la motivation de ses collaborateurs

- Identifier les besoins de ses collaborateurs : techniques CQQCOQP, SONCAS(E), AIDA...
- Distinguer ses motivations de celles des collaborateurs
- Repérer les signes émotionnels de motivation/démotivation
- Questionner les spécificités du langage : jugements, distorsions, présupposés
- Savoir s'intéresser à l'autre et intéresser l'autre

Exercices : Jeux de rôles : savoir questionner ses collaborateurs pour déterminer leur degré de motivation

Déterminer les actions managériales pour motiver/remotiver

- Analyser sa pratique actuelle pour motiver ses collaborateurs
- Comprendre le processus qui conduit à la motivation
- Utiliser la communication positive
- Adopter la méthode sandwich
- Pratiquer le management de la reconnaissance et de la valorisation
- Les interactions possibles selon l'attitude adoptée

Exercices : En sous-groupes, déterminer un plan d'actions à partir des cas vécus

Code de formation : MNG730

€ Tarifs

Prix public : 900 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 12 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 22/11/2026

Mener un entretien de motivation

- Remotiver après un échec ou un changement
- Utiliser la posture de coach
- Pratiquer le management de la reconnaissance

Exercices : Simulations d'entretiens de motivation

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Les plus de la formation

Pédagogie
Echanges de pratiques
Autodiagnostics et tests
Etudes de cas

Informations non contractuelles - PDF généré le 22/11/2026