

Durée : 2 jour(s)

Objectifs

Etre capable de prendre les mesures qui s'imposent pour motiver et fidéliser ses collaborateurs

Pré-requis

Manager, chef d'équipes de proximité

Ne nécessite pas de pré-requis spécifique

Plan de cours

1. Comprendre les mécanismes de la fidélisation

Reconnaissance et motivation

Comprendre les besoins de ses collaborateurs

Gérer la balance contribution rétribution

Identifier les sources d'inefficacité

Les principes de la stimulation

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

2. Mesurer le rôle 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

3. Les actions à 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