

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