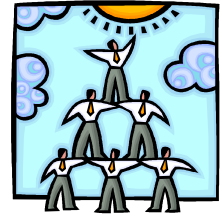




Motiver sans argent 4 clés essentielles



Clés de la formation

Objectifs

- Comprendre et connaître la diversité des facteurs motivants
- Discerner les facteurs d'impact sur ses collaborateurs
- **1^{ère} clé**: savoir donner des signes de reconnaissance efficaces (strokes)
- **2^{ème} clé**: connaître ses collaborateurs et élaborer des stratégies simples et concrètes, sur-mesure
- **3^{ème} clé**: faire du management situationnel = ajuster son style en fonction de la motivation et de la compétence du collaborateur
- **4^{ème} clé**: faire participer dans le cadre des possibilités du service comme moyen de mobilisation

Contenu

- Présentation brève des différents modèles de la motivation: théories de contenu - Maslow, Lelland, Herzberg – théories processus: behavioral, cognitive, systémique.
- Du bon usage des signes de reconnaissance: les connaître, savoir quand et comment les utiliser
- Analyse de la motivation d'un ou plusieurs collaborateurs à partir de sa propre expérience et de ses observations. Extraire 3 facteurs motivants et élaborer plusieurs **stratégies de motivation**.
- Simulation d'entretiens ou de situations manager-collaborateur impliquant une stratégie choisie, feed-back des collègues et ajustements.
- Présentation du **management situationnel** et sa perspective, aisément compréhensible et applicable très concrètement.
- Connaître les **types de prise de décision**, repérer la posture participative. Analyser dans le cadre de son service les pratiques participatives possibles. En comprendre les bénéfiques et les risques.

Méthodes

- Présentations d'éléments de compréhension
- Ecoute, analyse et partage sur des situations concrètes
- Présentations de méthodes / techniques pragmatiques
- **Simulations et entraînement**

Durée recommandée: 2 jours