



Motiv'up – Le brief motivant

(Formation à distance)

LE CONSTAT

Demain, les parts de marché seront de plus en plus difficiles à conquérir. Vous souhaitez que vos managers deviennent des leaders qui donnent le cap et le chemin à suivre pour vos équipes.

Avec cette formation, vos managers vont apprendre à objectiver, impliquer et influencer sur la motivation des collaborateurs pour remplir leurs missions avec plus de détermination

Ils obtiendront également le « meilleur » des collaborateurs en les faisant évoluer, et ce, pour accompagner la croissance de votre entreprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Instaurer 1 rituel quotidien pour objectiver, impliquer et motiver ses équipes
- Entretenir un esprit d'équipe positif, bienveillant et exigeant.

Afin de comprendre la mission du manager et de s'approprier la posture de leaders pour booster les équipes.

LE PROGRAMME

A – Présentation et interactivité avec le groupe

- Accueillir chaque participant de manière individualisée et avec convivialité
- Faire un tour de table express : Prénoms, noms, fonction, entreprise
- Présenter le programme et fixer/rappeler les objectifs pour rester mobilisé
- Pour quelles raisons avez-vous choisi de suivre cette formation à distance ?
- Quiz début de formation.



B – Utiliser l'outil d'animation comme support du brief motivant

- Découvrir l'outil d'animation (très simple d'utilisation) et le présenter à son équipe
- Définir le pourquoi-faire ? le qui ? le quand ? le comment ?
- Définir le(s) objectifs(s) commerciaux du magasin
- Les 3/5 actions/points à valoriser
- Les 3/5 actions à réaliser.

C – S'entraîner au brief motivant

- Visionner la vidéo pédagogique pour s'inspirer de l'animation d'un brief motivant professionnel
- Préparer le contenu de l'intervention
- Communiquer avec le langage positif
- Exercices de mise en situations pour animer un brief motivant
- Débriefing des entraînements aux briefs motivants avec l'utilisation du support du brief
- Quiz fin de formation.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode active :

- Support-vidéo exclusif et interactif (Réalisé en magasin pour mieux se projeter et faciliter la compréhension et l'assimilation)
- Mises en situation de chaque participant à partir de cas concrets en relation avec sa pratique

Transmission d'expérience et de conseils :

- Exemples et préconisations concrètes

Méthode interrogative :

- Le formateur part de l'expérience de chaque stagiaire

Méthode affirmative :

- Le formateur fait des apports théoriques et techniques pour améliorer les pratiques.

LES PLUS DE LA FORMATION

Une progression sur mesure : chaque participant progresse grâce à des exercices personnalisés

La valorisation de soi : chacun valorise son « capital image » grâce aux conseils d'un entraîneur coach en communication.

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être en charge du management ou susceptible de le devenir rapidement – Adhérents, postulants, directeurs, chefs de magasin, et managers débutants et/ou confirmés.



LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier
Mise à disposition d'aide à la connexion TEAMS possible.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Quiz en début et en fin de formation afin de mesurer les acquis des participants
Synthèse et plan d'actions élaboré par le stagiaire, validé par le formateur et présenté au chef d'entreprise + débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d'entreprise soit par TEAMS soit par téléphone.

L'ORGANISATION DE LA FORMATION

Cette formation est réalisée entièrement à distance en utilisant l'application TEAMS.

LA DURÉE

3h00.

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié.

ACCESSIBILITÉ AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites ayant accès à un système supportant la classe virtuelle TEAMS.
Pour tout autre type de handicaps, en particulier lié à l'utilisation intensive d'écran (handicap sensoriel, épilepsie des jeux), nous contacter au préalable pour étude.

Copyright ©1er janvier 2021