



Remobiliser et fédérer ses équipes

LE CONSTAT

Remobiliser ses équipes dans une période délicate rend difficile pour tout manager d'impliquer ses collaborateurs. Qu'il s'agisse d'un sport collectif ou d'une entreprise, c'est tout un art quand il est question de fédérer son équipe. La réussite de l'entreprise passe par la cohésion de l'équipe, à qui le manager devra chaque victoire. Alors comment s'assurer d'avoir une équipe prête à gagner le match et à relever le défi de la reprise ?

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Adopter et véhiculer la bienveillance ; pour rassurer et motiver ses collaborateurs et collègues
- Utiliser les leviers d'une remobilisation collective réussie ; pour fédérer plus rapidement et efficacement dans un état d'esprit positif enthousiaste et communicatif
- Savoir gérer le stress ; pour dépasser les épreuves vécues et mieux gérer le quotidien pour focaliser son énergie sur ses missions et ses responsabilités

Afin de comprendre la mission du manager leader et de s'approprier la posture en situation délicate

LE PROGRAMME :

A – ADOPTER ET VEHICULER LA BIENVEILLANCE

1 – Les fondamentaux de la communication bienveillante

- Echanger sur les représentations que se font les participants de la bienveillance
- Lever les leviers à la gentillesse
- Utiliser les 3 fondamentaux de la communication bienveillante (PPJ) pour rassurer et motiver
- Ecouter sans juger et sans interpréter



2 – Manager en manager bienveillant

- Être optimiste
- Encourager ses collaborateurs au quotidien
- Faire preuve de gratitude, clef de la réussite à long terme
- Garder en vue ses objectifs

Mise en situation : Signes de reconnaissance que l'on peut donner à ses collaborateurs

B – UTILISER LES LEVIERS D'UNE REMOBILISATION COLLECTIVE REUSSIE

1 – Bien se connaître pour bâtir les fondations de la remobilisation

- Identifier ses points forts et ceux du collectif
- Apprendre à capitaliser sur les points forts pour « entrainer » le cerveau à devenir plus positif
- Communiquer positivement pour influencer sur la remobilisation des collaborateurs

2 – Collaborer et partager en équipe en s'appuyant sur les valeurs de l'entreprise

- Découvrir et expérimenter les leviers de l'intelligence collective
- Identifier les valeurs de l'entreprise
- Argumenter sur le pourquoi « celles-ci » et pas d'autres
- Apprendre à les faire vivre au quotidien

C – SAVOIR GERER LE STRESS

1 – Le stress « apport théorique »

C'est quoi le stress ?

- Comprendre le mécanisme du stress pour utiliser de nouvelles ressources
- Identifier les situations stressantes pour dépasser les épreuves vécues
- Adopter la bonne attitude en situation de stress

Comment « apprivoiser » le stress ?

- Vivre le moment présent pour se ressourcer
- Augmenter sa souplesse à l'acceptation



2 – Le stress « apport pratique »

Mise en situation : Apprendre à se « réinitialiser » en quelques secondes lorsqu'une source de stress dans l'activité professionnelle est identifiée...

Mise en situation : Apprendre à gérer ses émotions pour aborder sereinement une situation délicate...

A l'issue des 2 mises en situation, un débriefing spécifique est réalisé.

LES METHODES PEDAGOGIQUES

Méthode Active :

- Mises en situation de chaque participant à partir de cas concrets en relation avec sa pratique
- Travaux participatifs et échanges de savoirs faire et savoirs être

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 - Managers, chefs de secteurs et directeurs débutants et/ou confirmés

LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier

LES MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

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



LA DUREE

1 Jour (7 heures)

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié

ACCESSIBILITE AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites dans les locaux des clients ou des salles de formation loués

Pour tout autre type de handicaps, nous contacter au préalable pour étude

Copyright ©1er janvier 2020

