



# DYNAMISER ET MOTIVER SON ÉQUIPE

## PUBLIC

---

Cadres ou personnel d'encadrement responsable d'équipes ou d'unités.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

---

- Savoir gérer la diversité individuelle pour permettre de développer la prise de responsabilité de chaque collaborateur et minimiser les possibilités de contre-performance.

## PRÉ REQUIS

---

Assurer un poste d'encadrement au préalable.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

---

Le formateur accompagne le ou les participants dans les étapes clés de la prise en main de son rôle de manager commercial.

Les formateurs ERSILY sont sélectionnés en fonction de leur connaissance approfondie et pratique du métier et de l'environnement spécifique du ou des participants. Leur nom et compétences sont communiqués aux stagiaires avant le début de la formation. Le programme est adapté et défini par le client et le formateur préalablement.

Moyens pédagogiques : salle de formation équipée de vidéo projecteur, caméra et ordinateur plus paper board.

## DURÉE ET LIEU

---

Sur site ou en organisme de formation.

Durée : 2 jours ou 14 heures.

Les dates sont à définir avec l'entreprise.

## PROGRAMME

---

### Les règles d'un bon partenariat :

- Se centrer sur les impératifs de l'entreprise,
- Développez le potentiel de chacun en tenant compte de leur objectif individuel,
- Savoir déléguer la réussite,
- Intégrer les composants du management de la performance.

### Structurer pour optimiser :

- Se doter d'objectifs concrets de résultats,
- S'accorder sur les mesures et standards,



- Regrouper les tâches en grandes fonctions et définir des rôles précis,
- Mettre en place un calendrier avec des check point intermédiaires,
- Mettre sur pied les outils de contrôle et de suivi des étapes de la progression,
- Responsabiliser les collaborateurs,
- Définir des outils pour contrôler les feedbacks.

#### **Utiliser la créativité et l'innovation pour dynamiser :**

- Faire émerger et remonter les idées,
- Utiliser les techniques de créativité,
- Savoir transformer un potentiel de créativité en innovation.

#### **Déceler les points forts de chacun pour améliorer l'efficacité et la rentabilité :**

- Etablir un diagnostic des points forts et des points faibles de l'équipe,
- Identifier les attentes de chacun,
- Trouver les solutions d'accompagnement et les mettre en place,
- Mobiliser l'équipe autour d'un projet.

#### **Optimiser le travail pour développer la confiance en soi :**

- Endosser une décision et responsabiliser,
- Créer un climat et un contexte encourageant la prise de responsabilité,
- Gérer la contradiction, savoir dire non,
- Donner du feed-back,
- Dire non sans démotiver.

#### **Mettre en place le suivi de la réalisation :**

- Mener les entretiens de suivi,
- Valoriser ses collaborateurs,
- Evaluer la réussite des objectifs intermédiaires,
- Erreur d'analyse de la part du manager ou échec du collaborateur,
- Recentrer la discussion sur les contributions individuelles de la personne,
- Préparer la progression et les points de suivi pour l'année à venir,
- Appréciation des performances : Entretien et conclusion,
- Mettre en place et structurer l'entretien,
- Savoir vérifier l'état d'esprit de la personne et sa perception,
- Mettre en perspective les fonctions et attributions futures,
- Gérer le suivi de l'entretien tout au long de l'année.