



Référence MN4 / Stage

## Connaître et piloter le processus motivationnel

Connaître et piloter le processus motivationnel – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **14h00**

Période de formation : **2 jours**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre les principes de base de la motivation.
- Identifier les facteurs de motivation et de démotivation.
- Apprendre à utiliser des outils et techniques pour motiver efficacement ses équipes.
- Développer des stratégies pour maintenir une motivation durable.

### Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'intégrer les outils concrets leur permettant d'identifier et d'optimiser le niveau de motivation de leurs équipes.

### Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du management.

### Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



## Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

## Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



## Contenu de la formation

### **Jour 1 : comprendre et diagnostiquer le niveau de motivation des collaborateurs**

#### **Matin : les fondamentaux de la motivation**

##### ***Accueil et présentation***

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

##### ***Théories de la motivation***

- Introduction aux principales théories de la motivation (Maslow, Herzberg, Vroom, Deci et Ryan, etc.)
- Analyse des différentes approches et de leurs implications pratiques

##### ***Facteurs de motivation et de démotivation***

- Identification des facteurs intrinsèques et extrinsèques de motivation
- Analyse des facteurs de démotivation et comment les éviter
- Exemples concrets et études de cas

#### **Après-midi : diagnostic et Analyse du niveau de motivation et d'engagement des équipes**

##### ***Évaluer la motivation des collaborateurs***

- Les méthodes et outils pour diagnostiquer la motivation des collaborateurs
- Comment utiliser les questionnaires, entretiens et observations
- Exercices pratiques de diagnostic en groupe

##### ***Analyse des Résultats et Identification des Leviers de Motivation***

- Analyse des résultats obtenus lors des exercices pratiques
- Identification des leviers de motivation spécifiques à chaque collaborateur
- Discussions et échanges sur les meilleures pratiques

##### ***Synthèse et Questions***

- Récapitulatif de la journée
- Questions et échanges avec les participants



## **Jour 2 : les techniques et stratégies pour motiver durablement**

### **Matin : outils et techniques de Motivation**

#### ***Retour sur le jour 1 et introduction du jour 2***

- Récapitulatif des points clés du jour 1
- Présentation des objectifs du jour 2

#### ***Techniques de Motivation***

- Les techniques pour renforcer l'engagement et la motivation (feedback, reconnaissance, empowerment, etc.)
- Savoir utiliser les récompenses et des incitations de manière efficace

#### ***Incarner la posture de manager coach***

- Les différents styles de leadership et leur impact sur la motivation
- Comment adopter un style de leadership motivant
- Exemples et exercices pratiques de leadership motivant

### **Après-midi : Mises en Pratique et Stratégies Durables**

#### ***Mises en situations pratiques***

- Jeux de rôle et simulations pour appliquer les techniques apprises
- Feedback constructif et échanges entre participants

#### ***Élaboration d'un Plan de Motivation***

- Élaboration d'un plan d'actions pour améliorer et maintenir la motivation des collaborateurs
- Objectifs à court, moyen et long terme

#### ***Conclusion et Évaluation de la Formation***

- Synthèse des deux jours de formation
- Échanges et réponses aux questions des participants
- Évaluation de la formation par les participants
- Remise de documents de synthèse et outils pratiques



## Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en management et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

## Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – [mdominguez@captive-formation.com](mailto:mdominguez@captive-formation.com)

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

