

# Motiver son équipe

## Impliquer ses salariés pour une entreprise gagnante

**360 Euros**

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.A. Organismes Paritaires Collecteurs agréés).

### Prérequis

Toute personne ayant une équipe à manager : chef d'entreprise, chef d'équipe, adjoint du chef d'entreprise.

### Durée et horaires

**2 jours (14 heures)**

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

### Objectif général

Déployer une démarche de motivation et d'implication en lien avec la stratégie de l'entreprise et les besoins des collaborateurs.

### Objectifs Pédagogiques

- Découvrir et mettre en place les leviers de la motivation
- Remotiver une équipe démobilisée
- Animer une réunion d'équipe

### 1<sup>ère</sup> journée :

#### Identifier les missions et les enjeux du management

- Découvrir et mettre en place les leviers de la motivation
- Comprendre le processus de construction de la motivation
- Identifier des actions ciblées afin de la favoriser
- Mettre en place des actions

### 2<sup>ème</sup> journée :

#### Remotiver une équipe démobilisée

- Repérer les indices de démotivation
- Identifier des solutions pour y remédier
- Mettre en place des actions
- Préparer et animer une réunion d'équipe : les leviers pour favoriser la participation

### Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : [formation-continue@cm-tours.fr](mailto:formation-continue@cm-tours.fr) - site internet : [www.cma37.fr/article/se-former](http://www.cma37.fr/article/se-former)

Département Formation Continue  
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire



# Motiver son équipe

## Impliquer ses salariés pour une entreprise gagnante

### Méthode et moyens pédagogiques

Pédagogie active et ludique : formation pratique qui alterne des études de cas réels, des simulations et des entraînements aux méthodes de motivation. Certains exercices peuvent être filmés. Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail. Un apport méthodologique est apporté afin que le participant dispose de référentiels directement applicables.

### Documents remis

Des documents de synthèse sont remis, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

### Public

Chefs d'entreprise (artisans, commerçants, ...), conjoints, salariés ...

### Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

### Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété** en amont pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

### Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formetris un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

### Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

### Suivi Post Formation

**Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

### Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.