



C O N S E I L

Parce que l'Homme est le facteur clé
de toutes les réussites

Programme
Stage Inter
Management et Motivation

Contact

Fabrice Remiat
02 23 45 15 12

Mise à jour : 25/06/2023

Objectif

Renforcer la capacité de management des participants

Résultats attendus

Des participants auprès de leurs équipes :

- Encore plus professionnels dans l'approche humaine
- Encore plus sensibles à l'importance de la motivation
- Encore plus conscients des principes favorisant la réussite de leur équipe
- Encore plus performants dans la maîtrise des techniques de base de management
(évaluation, pilotage, développement des compétences, recadrage)

Bref,

Des participants,

Qui savent encore mieux développer

L'énergie et l'efficacité

De leur équipe au quotidien

Objectif- Résultats
attendus

Modalités

Présentation du
programme



*Parce que l'Homme
est le facteur clé de
toutes les réussites*

Modalités

Objectif- Résultats
attendus

Modalités

Présentation du
programme

☐ Public visé

Dirigeants, cadre

☐ Pré requis

Cette formation ne nécessite pas de pré requis. Un tour de table d'ouverture recueille les attentes des participants.

☐ Durée

**2 modules de 2 jours espacés d'un mois
soit 28 heures de formation par participant**

☐ Tarifs

3995 € HT Hors hébergement

☐ Lieu : Châteaubourg, hôtel AR'MILIN

☐ Délai d'accès : formation sur demande

☐ Accessibilité : notre lieu de séminaire est accessible aux personnes à mobilité réduite, pour tout autre handicap, nous consulter.



*Parce que l'Homme
est le facteur clé de
toutes les réussites*

MANAGEMENT ET MOTIVATION

Objectif- Résultats attendus

Modalités

Présentation du programme

■ Buts

- Faire découvrir et comprendre les grandes « lois » de la motivation, de l'implication et de l'efficacité
- Donner un référentiel et des principes de motivation

■ Programme

- Introduction : le monde change, le monde évolue
 - L'équation du succès
 - L'impact de la relation
 - Les 3 phases plus une de l'individu, de l'entreprise, du monde
- La performance : Process ou hasard ?
 - Le fonctionnement des hommes
 - Les ressorts de la motivation
 - Les clés de l'implication
- Les règles de base de la communication individuelle et collective
 - Les 5 règles d'or de la communication
 - Le bilan relationnel
 - L'énergie collective

■ Modalités

- Apport de l'animateur, analyses des mécanismes, travail interactif, mises en situation, jeux de rôle issus du vécu des participants.



*Parce que l'Homme
est le facteur clé de
toutes les réussites*

MANAGEMENT ET MOTIVATION

Objectif- Résultats
attendus

Modalités

Présentation du
programme

■ Buts

- Faire découvrir et comprendre les grandes « lois » de la motivation, de l'implication et de l'efficacité
- Donner un référentiel et des principes de motivation

■ Programme

- Débriefing des actions précédentes
 - Les retours d'expériences
 - Les axes de progrès
 - La feuille de route
- Les outils et méthodes de management
 - Le pilotage séquentiel
 - Le pilotage opérationnel
 - La communication collective
- Les outils et méthodes de management (suite)
 - Les entretiens de recadrage
 - La délégation et la gestion des compétences
 - La gestion du temps et des priorités

■ Modalités

- Apport de l'animateur, analyses des mécanismes, travail interactif, mises en situation, jeux de rôle issus du vécu des participants.



*Parce que l'Homme
est le facteur clé de
toutes les réussites*

Méthodologie utilisée

1

Exposé de la situation managériale (les faits...)



Présentation par l'animateur avec
demande d'exemples concrets issus
du vécu des participants

2

Définition de l'objectif
(les résultats concrets attendus après mise en œuvre)



Travail interactif du groupe

3

Analyse des mécanismes et idées-forces régissant la
situation et légitimant les comportements managériaux
(les fondements théoriques)



Mise en situation

4

Les erreurs majeures à éviter
(et leur impact sur la motivation et l'efficacité)



Travail interactif (la plupart du temps
à partir d'un extrait de film ou d'une
vidéo)

5

Élaboration du plan
(préparation – contenu – attitudes – chronologie)



Jeux de rôle

6

Validation dans le vécu des participants
(illustration par une ou plusieurs expériences vécues)



Exposés individuels
Jeux de rôle

7

Synthèse



Travail interactif

8

Les engagements d'application des participants
. Qui va faire quoi et quand ?



Exposé individuel

Déroulement type d'une formation

- 09h00/09h15 : Rappel de l'objectif de la formation et présentation du thème de la journée
- 09h15/09h45 : Tour de table d'ouverture et prise en compte des attentes des participants
- 09h45/10h30 : Déroulement
 - *Rappel par le consultant de l'outil ou de la méthode*
 - *Inventaire des situations et problématiques réelles à traiter*
- 10h30/10h45 : Pause
- 10h45/12h30 : Mise en situation
 - *Jeux de rôle et études de cas*
 - *Analyse ou restitution*
- 12h30/13h30 : Déjeuner
- 13h30/15h30 : Capitalisation
 - *Synthèse et analyse des Jeux de rôle et études de cas*
 - *Enseignements retirés par chacun*
- 15h30/15h45 : Pause
- 15h45/16h45 : Mise en situation
 - *Synthèse et analyse des Jeux de rôle et études de cas*
 - *Enseignements retirés par chacun*
- 16h45/17h00 : Tour de table de clôture et engagement de mise en œuvre de chacun des participants

Pédagogie IDLP conseil

■ Une pédagogie **POSITIVE**

- *Qui utilise les points forts des participants avec une analyse des erreurs ou des échecs qui deviennent des axes de progrès*

■ Une pédagogie de **CAPITALISATION**

- *Qui sollicite les connaissances et les expériences des participants et qui s'appuiera sur une prise de note et une rédaction personnelle plus engageante que la simple lecture d'un support*

■ Une pédagogie **INTERACTIVE**

- *Car le formateur est plus animateur, catalyseur et synthétiseur que professeur*

■ Une pédagogie **D'ILLUSTRATION**

- *Qui permet à chaque participant de resituer une application concrète du concept ou de l'outil dans un domaine qui l'intéresse*

■ Une pédagogie **STRUCTURANTE**

- *Qui permet à chaque participant d'ordonner et de consolider ses connaissances et expériences*

■ Une pédagogie **CONSTRUCTIVE**

- *Toujours tournée vers la mise en œuvre prenant en compte les demandes concrètes des participants*

■ Une pédagogie **MOTIVANTE**

- *Car en permanence ludique énergisante et porteuse de confiance*



Modalités d'évaluation

- Dispositif de suivi et d'évaluation des participants
 - Évaluation des participants lors des mises en situation.
 - Débriefing des connaissances et rappels lors du démarrage du module suivant.
 - Le consultant reste à la disposition des participants entre deux sessions.
- Dispositif d'évaluation de la formation
 - Évaluation à chaud de la formation à la fin de chaque session.
 - Restitution d'une synthèse des évaluations à mi parcours selon les items suivants :
 - ✓ Ressenti des participants sur les mécanismes
 - ✓ Ressenti des participants sur les outils
 - ✓ Ressenti du consultant
 - ✓ Préconisations
 - Restitution de la synthèse globale des évaluations à l'issue de la dernière session selon les items du paragraphes précédents.

Statistiques Qualité

Nombre de stagiaires formés en 2022 : 544

Taux de satisfaction des stagiaires : 95%

Répartition : 90% en intra, 10% en inter

Taux de satisfaction Client : 96% (retours 2022 de 12 de nos principaux clients)

9744 personnes formées depuis 2004

Formation Continue



Deux Coursus Certifiant

MANAGEMENT

Nombre de stagiaires : 530

Taux de satisfaction : 95%

NÉGOCIATION COMMERCIALE

Nombre de stagiaires : 14

Taux de satisfaction : 95%

CERTIFICATION MANAGER LA PERFORMANCE

INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE PAR LA MOTIVATION

Stagiaires certifiés* : 168 *au 31 décembre 2022

Taux de réussite : 100%

Taux de satisfaction : 95%

Moyenne qualités pédagogiques : 4.7 / 5

Moyenne compétences formateur : 4.9 / 5

Moyenne satisfaction globale : 4.7 / 5

CERTIFICATION CULTIVER LA RELATION CLIENT PAR LA MOTIVATION

Stagiaires certifiés* : 18 *au 31 décembre 2022

Taux de réussite : 100%

Taux de satisfaction : 95%

Moyenne qualités pédagogiques : 4.5 / 5

Moyenne compétences formateur : 4.7 / 5

Moyenne satisfaction globale : 4.4 / 5



NOS COORDONNÉES



*Parce que l'Homme
est le facteur clé de
toutes les réussites*

Votre partenaire privilégié en **Audit**, **Conseil**, **Formation** dans les domaines du **Management** de la **Négociation** de la **Communication** et de la **Qualité**.

IDLP Conseil La Lande de Tizé 35510 Cesson Sévigné

tél : 02 23 45 15 12 contact@idlpconseil.com

www.idlpconseil.com

Nous formons 500 personnes par an avec un taux de satisfaction des apprenants de 95%

Nous sommes certifiés **QUALIOPI** dans la catégorie actions de formation depuis mars 2020



*Parce que l'Homme
est le facteur clé de
toutes les réussites*