LEADERSHIP

Leadership : donner du sens, fédérer autour d'un cap et entretenir l'engagement

L'équipe fait ce qui est demandé sans plus. Les objectifs sont connus mais ne mobilisent personne. Après plusieurs années d'encadrement le manager constate que ses méthodes habituelles ne suffisent plus à créer l'élan et que l'énergie retombe dès la fin d'un projet. Ces deux jours s'adressent à des managers déjà aguerris. Ils portent sur la formulation d'un cap compréhensible la construction d'une dynamique collective et l'entretien de l'engagement dans la durée. Le travail se fait sur l'équipe réelle de chaque participant.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 665 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers expérimentés responsables de service et encadrants souhaitant renforcer l'engagement de leurs collaborateurs.

PRÉREQUIS
Exercer des responsabilités d'encadrement et animer une équipe constituée.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler un cap d'équipe compréhensible et relié au travail quotidien
- Traduire une orientation stratégique en contributions attendues par poste
- Mobiliser les relais d'influence présents dans son équipe
- Entretenir l'engagement collectif entre deux projets
- Repérer les signes de désengagement et intervenir rapidement

03 Programme détaillé

M1 Donner un cap qui parle

- De l'objectif chiffré à la raison d'agir
- Différence entre objectif cap et intention
- Formulation d'un cap dans les mots de l'équipe
- Lien entre orientations de l'entreprise et travail quotidien
- Test de son cap auprès du groupe
- Atelier : Chaque cap est présenté puis reformulé par un autre participant pour vérifier sa clarté.

M2 Fédérer un collectif

- Passer d'un ensemble d'individus à une équipe
- Contributions attendues de chacun au regard du cap
- Repérage des relais d'influence et des personnes ressources
- Règles communes qui soutiennent la dynamique
- Traitement des positions en retrait
- Cas pratique : Une équipe divisée en sous-groupes est analysée pour identifier les points d'appui.

M3 Entretenir l'engagement dans la durée

- Après l'élan les mois ordinaires
- Rituels d'équipe qui maintiennent l'attention sur le cap
- Reconnaissance des contributions au-delà des résultats
- Gestion des périodes sans projet mobilisateur
- Signes de désengagement et réactions utiles
- À retenir : L'engagement se rejoue dans les semaines ordinaires plus que dans les moments forts.

M4 Tenir le cap face aux aléas

- Quand la réalité contrarie le projet
- Arbitrages à expliquer quand les priorités changent
- Maintien de la confiance après une décision mal reçue
- Ajustement du cap sans donner le sentiment d'un abandon
- Plan d'animation des prochains mois
- Mise en situation : Un changement de priorité imposé est annoncé à une équipe déjà mobilisée.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 665 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr