PERFECTIONNEMENT

Motivation de l'équipe : identifier les leviers, reconnaître et relancer l'envie

La motivation d'une équipe ne se décrète pas et les leviers financiers sont rarement dans les mains du manager. Pourtant les signes sont visibles : un collaborateur qui ne propose plus rien, une équipe qui exécute sans initiative. Les réponses habituelles produisent un effet court. Ces deux jours portent sur les leviers effectivement actionnables au niveau d'un manager : intérêt du travail confié, reconnaissance, marges d'autonomie, perspectives et qualité de la relation. Les participants analysent la situation de collaborateurs réels et construisent des actions individualisées à mettre en œuvre dès le retour.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € 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 d'équipe confrontés à une baisse d'implication ou souhaitant entretenir l'engagement de leurs collaborateurs.

PRÉREQUIS
Encadrer une équipe depuis plusieurs mois et disposer de situations individuelles à analyser.

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 :

- Repérer les signes de désengagement d'un collaborateur
- Identifier les leviers de motivation propres à chaque personne
- Confier des missions correspondant aux attentes du collaborateur
- Formuler une reconnaissance appuyée sur des réalisations précises
- Conduire un entretien avec un collaborateur en retrait

03 Programme détaillé

M1 Lire les signes et les causes

- Diagnostic individuel
- Repérage des manifestations concrètes du retrait
- Distinction entre démotivation lassitude et surcharge
- Facteurs liés au travail et facteurs liés à la relation
- Questions à poser pour comprendre sans interpréter
- Atelier : Chaque participant décrit la situation de deux collaborateurs et propose une hypothèse.

M2 Identifier les leviers de chacun

- Attentes et sources d'énergie
- Différences d'attentes selon les personnes et les moments de carrière
- Repérage de ce qui fait tenir un collaborateur dans son poste
- Leviers accessibles au manager sans décision budgétaire
- Limites de l'action du manager sur la motivation
- Cas pratique : Le groupe identifie les leviers mobilisables pour trois profils de collaborateurs contrastés.

M3 Agir sur le contenu du travail

- Missions autonomie et perspectives
- Attribution des missions selon les attentes exprimées
- Élargissement progressif de l'autonomie accordée
- Construction de perspectives quand il n'y a pas de promotion possible
- Association des collaborateurs aux décisions qui les concernent
- Atelier : Chaque participant redistribue les missions d'une partie de son équipe et justifie ses choix.

M4 Reconnaître et relancer

- Retours et entretien de reprise
- Formulation d'une reconnaissance appuyée sur des faits précis
- Occasions de reconnaissance dans le rythme de travail habituel
- Conduite d'un entretien avec un collaborateur en retrait
- Suivi des engagements pris après l'entretien
- Mise en situation : Un entretien avec un collaborateur qui se désengage est conduit puis rejoué autrement.

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 1 650 € 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