



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION OPTIMISER LES PERFORMANCES DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE



OBJECTIFS FORMATION

- Apprendre à motiver son équipe
- Appréhender les outils de motivation et d'adhésion
- Créer et mettre en place un plan d'actions individuel
- Créer et mettre en place un plan d'actions collectif
- Identifier les leviers de motivation

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



Durée : Deux jours

Date : à déterminer

Délais d'accès : trois semaines

Lieu : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

Extra-entreprise - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants de comprendre les mécanismes de motivations individuelle et d'équipe et de les mettre en pratique.

À cette occasion les apprenants vont élaborer un plan d'actions opérationnel permettant de stimuler une équipe pour atteindre une performance individuelle et globale.

MODULE 1 : LA MOTIVATION SE DONNER À 150%

- Management et psychologie, deux concepts liés
- Psychologie au service du management selon M.Amar
- La psychologie positive selon M.Seligman
- Psychologie et préoccupations de ses collaborateurs

MODULE 2 : LE COLLABORATEUR

- Pyramide des Besoins de Maslow
- Ses sources de motivation
- Ses peurs, ses facteurs de démotivation
- Les conditions pour favoriser les efforts et l'envie de se surpasser

MODULE 3 : LE MANAGER

- Style de management participatif, équitable adapté au profil de chaque individu
- Le management par l'exemplarité et l'excellence
- Les paramètres afin de gagner la confiance, l'estime et le respect de vos collaborateurs

MODULE 4 : STRATÉGIE DE MANAGEMENT

- L'organisation
- Cadre réglementaire
- Fiche de poste claire, objectifs précis et réalistes

MODULE 5 : PLAN D' ACTIONS TECHNIQUE DE MOTIVATION D'ÉQUIPE

- La pluralité d'équipe
- Favoriser l'intelligence collective
- Initier des projets commun - d'équipe
- Projeter son équipe dans le futur
- Pratiquer des délégations responsabilisantes

MODULE 6 : PLAN D' ACTIONS INDIVIDUEL

- Écouter, communiquer, observer
- Aider et conseiller
- Privilégier un management positif
- Rémunération juste et stimulante
- Informer ses collaborateurs
- Challenger, stimuler et encourager
- Évaluer les performances, s'appuyer sur les meilleurs
- Féliciter et récompenser les efforts
- Valeurs et excellence, les clés de la réussite
- Fun ! Après l'effort le réconfort

MODULE 7 : LA DÉMOTIVATION

- Les signaux d'alerte
- Raisons et conséquences pour l'entreprise
- Lutter contre la démotivation

P
R
O
G
R
A
M
M
E



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation