

Fidéliser ses collaborateurs

Objectifs

- Identifier les causes principales du désengagement et du turn-over.
- Comprendre les attentes et leviers de motivation des différentes générations au travail.
- Développer une posture managériale motivante et cohérente avec leurs valeurs.
- Mettre en œuvre des actions concrètes de reconnaissance, de communication et de fidélisation.
- Construire un plan d'action personnalisé pour renforcer l'engagement de leur équipe.

Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée :

1 jour - 7 heures

Formats :

Distanciel - Synchron

Effectif minimum :

2 personnes

Types :

Inter ou intra entreprises

Pré-requis :

Aucun

Public concerné :

Managers, responsables RH, directeurs d'établissement ou d'exploitation, encadrants souhaitant renforcer la motivation et la fidélisation de leurs équipes. Une première expérience d'encadrement est recommandée, mais la formation reste accessible à tout professionnel en situation de management.

Modalités d'évaluations :

- Avant la formation : auto-positionnement sur la fidélisation et les pratiques managériales actuelles & quiz d'évaluation des connaissances.
- Pendant la formation : quiz formatifs, mises en situation et observation des participants.
- En fin de formation : quiz de validation des acquis et auto-évaluation des compétences.
- Évaluation à chaud : questionnaire de satisfaction via Keyro.

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

Programme

COMPRENDRE LA FIDÉLISATION ET SES ENJEUX

Identifier les causes du turn-over dans son contexte.
Comprendre les enjeux économiques et humains de la fidélisation.

LES LEVIERS DE MOTIVATION ET D'ENGAGEMENT

Découvrir les modèles clés (Maslow, Herzberg, Deci & Ryan).
Identifier les leviers d'engagement propres à son équipe.

MANAGER LES GÉNÉRATIONS AU TRAVAIL

Identifier les valeurs, attentes et besoins spécifiques de chaque génération.
Adapter son management pour créer de la cohésion.

CONSTRUIRE LA FIDÉLISATION AU QUOTIDIEN

Identifier les pratiques managériales qui favorisent la fidélisation.
Construire un plan d'action concret et réaliste.

CONCLUSION DE LA FORMATION

Évaluer les acquis, consolider les engagements.

Méthodologie

Inductive : à partir de situations réelles de terrain (difficultés de fidélisation, cas d'équipes instables) pour faire émerger les leviers d'action.

Active : ateliers collaboratifs, jeux de rôle, mini-diagnostics, quiz interactifs et travail sur cas concrets.

Expositive : apports synthétiques sur les modèles de motivation (Maslow, Herzberg, Deci & Ryan) et la fidélisation managériale.

Réflexive : auto-positionnement sur sa posture de manager, échanges d'expériences entre pairs.

Coopérative : construction collective d'une "boîte à idées fidélisation" réutilisable en entreprise.