



DEVENIR UN MANAGER MOTIVATIONNEL : OPTIMISER SA COMMUNICATION GRÂCE AUX OUTILS DE L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

MODALITÉS

Formation de 2 journées en
groupe
Durée : 14h00

PUBLIC

- Managers, responsables d'équipe ou encadrants souhaitant développer leur posture managériale
- Dirigeants et membres de CODIR souhaitant renforcer leur communication motivationnelle
- Professionnels des RH ou de l'accompagnement en quête d'outils relationnels concrets et puissants
- Toute personne amenée à conduire des entretiens individuels, à gérer des situations de changement ou à mobiliser les équipes dans une dynamique collaborative

PRÉ-REQUIS

Aucun

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le manager sera en mesure de :

- Comprendre ses biais relationnels et identifier les avantages d'une communication empathique et motivationnelle ;
- Apprendre à écouter de manière intentionnelle et transformer l'ambivalence en engagement au changement ;
- Déclencher la motivation grâce à l'acquisition d'une posture managériale motivationnelle ;
- Intégrer les 5 outils relationnels clés de l'Entretien Motivationnel et les mettre au profit de sa relation avec chaque collaborateur ;
- Identifier une cible de changement dans sa relation avec chaque collaborateur et planifier les étapes de la réussite.

LES POINTS FORTS

- **Une méthode originale, issue de la pratique et validée par l'expérience** : adaptée du secteur de la santé, l'Entretien Motivationnel apporte une approche innovante au management. Il permet d'accompagner les équipes de manière plus humaine, tout en stimulant leur engagement et leur envie d'évoluer.
- **Une pédagogie concrète, immersive et progressive** : chaque séquence alterne entre apports théoriques synthétiques, mises en application immédiates, cas pratiques et moments de réflexion personnelle. Ce rythme favorise une réelle appropriation des outils et techniques abordés.
- **Des outils simples, puissants et directement mobilisables** : les participants repartent avec une boîte à outils relationnels immédiatement utilisables dans leurs échanges du quotidien, que ce soit en entretien individuel, en réunion d'équipe ou dans des échanges informels.
- **Un travail de fond sur la posture managériale** : au-delà des techniques, la formation propose une remise en question constructive de la façon d'entrer en relation, d'écouter, de guider et d'inspirer, dans un esprit d'alignement et d'authenticité.
- **Un formateur expérimenté et inspirant** : Rémy Larrose, coach certifié PCC-ICF, associe son expertise du coaching professionnel à un parcours artistique riche. Il propose des expériences de formation vivantes, sensibles et profondément humaines.
- **Un ancrage dans la réalité du terrain** : travail en sous-groupes autour d'un cas fil rouge, la mise en place d'un nouveau système d'information pour expérimenter chaque étape avec des exercices pratiques, en mobilisant les outils adaptés à chaque contexte.
- En intra-entreprise, le cas pratique peut être personnalisé selon les besoins du client, avec une phase d'ajustement prévue.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre les enjeux d'une communication motivationnelle centrée sur la personne (1h00)

- Connaître les origines et l'état d'esprit EM centré sur la personne
- Identifier ses biais et ses habitudes relationnelles
- Différencier une posture managériale directive d'une posture de guidance
- Appréhender les concepts d'empathie et d'altruisme comme leviers managériaux

Exercice pratique : Réflexion partagée autour des biais relationnels et de leurs impacts sur la communication

Déclencher une posture managériale motivationnelle (2h00)

- Adopter un style de management centré sur la personne
- Encourager l'autonomie de ses collaborateurs
- Explorer la congruence de ses modalités de communication
- Identifier les situations de crise et les transformer en opportunités d'apprentissage
- Comprendre sa manière d'entrer en relation grâce aux postures relationnelles

Exercice pratique : Auto-analyse de sa posture managériale à l'aide des postures relationnelles

Intégrer les outils de communication EM à sa relation collaborateur (3h00)

- Savoir partager de l'information sans imposer (le DDPD)
- Reconnaître et valoriser le vécu du collaborateur
- Transformer l'écoute active en écoute réflexive pour renforcer la confiance
- Apprendre à questionner de manière ouverte (outil DCRB)
- Mesurer le vécu et l'avancée avec les échelles de progression

Exercice pratique : Mise en pratique en sous-ateliers des 5 outils fondamentaux de l'EM

Écouter de manière précise et intentionnelle le discours de son interlocuteur (1h00)

- Identifier les freins à l'écoute véritable
- Différencier le discours de maintien et le discours en faveur du changement
- Passer de l'écoute active à l'écoute réflexive dans une logique de guidance
- Comprendre les 3 niveaux d'écoute
- Approfondir l'écoute implicite pour une compréhension fine du collaborateur

Exercice pratique : Application concrète des 3 niveaux d'écoute

Structurer son entretien collaborateur avec un processus gagnant-gagnant (2h30)

- Créer l'entente pour poser les bases d'un entretien efficace
- Focaliser une cible de changement en partenariat équitable
- Savoir engager la motivation du collaborateur
- Planifier les étapes et engagements réciproques
- Développer la responsabilité et l'autonomie durable

Exercice pratique : Mise en situation autour du processus d'entrée en relation et de ciblage

Intégrer l'Entretien Motivationnel à sa communication managériale (3h00)

Exercice pratique : Jeux de rôle autour d'un entretien managérial individuel intégrant la posture, les outils et la structure de l'EM. Chaque participant expérimente les rôles de manager, collaborateur et observateur. Un feedback personnalisé du formateur est proposé sur les forces et axes d'amélioration.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire et exercices d'évaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

ÉQUIPEMENT RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision, contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

supalia
FORMATION CONTINUE

Etablissement principal
Le Confluent, 4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr
06.49.47.90.34