



Niveau : Débutant

Durée : 1 jour

Catégorie : Adopter une démarche commerciale avec Sales Navigator

Référence : IDL26MGMTV

Formateur : Jean-Baptiste Bodard



07 63 19 82 12



j.b.bodard@idlabs.fr



www.idlabs.fr

FORMATION

DU DÉSENGAGEMENT À LA PERFORMANCE : ACTIVER LES BONS LEVIERS DE MOTIVATION

Description de la formation :

La motivation est l'un des leviers les plus puissants de la performance collective. Pourtant, nombre de managers sont aujourd'hui confrontés à la démotivation, au désengagement ou encore au phénomène du *quiet quitting*. Cette formation a pour objectif d'apporter aux participants des clés concrètes pour comprendre ces dynamiques, identifier les signaux faibles et agir efficacement.

La matinée est consacrée à la compréhension des mécanismes de la motivation. Après avoir exploré les causes de la démotivation et du désengagement, les participants découvriront les grandes théories qui structurent la réflexion managériale – de Maslow à Herzberg, en passant par la théorie de l'autodétermination. Des échanges et des exercices pratiques permettront à chacun d'identifier ses propres leviers motivationnels et de mieux appréhender ceux de ses collaborateurs.

L'après-midi est résolument tournée vers l'action. Les participants apprendront à bâtir des stratégies de motivation adaptées, à reconnaître les apports individuels et collectifs, et à utiliser la communication comme vecteur d'engagement. La formation aborde également le rôle des valeurs organisationnelles, avec un travail collaboratif sur leur identification et leur mise en pratique au quotidien.

À travers des ateliers interactifs et des mises en situation, les participants repartiront avec des outils concrets pour renforcer l'engagement de leurs équipes, développer une culture de reconnaissance et incarner des valeurs porteuses de sens.

Cette formation s'adresse à tout manager ou responsable d'équipe souhaitant conjuguer performance et bien-être au travail, en plaçant la motivation au cœur de son leadership.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)

Objectifs

Objectif 01

Analyser les différents mécanismes de la motivation et leurs impacts sur l'engagement des individus.

Objectif 02

Identifier clairement les valeurs organisationnelles et leurs liens avec la performance collective.

Objectif 03

Mettre en œuvre des stratégies concrètes de management et de reconnaissance pour renforcer la culture de l'entreprise.

Modules de la formation

Matin

Module 1 – Comprendre la démotivation et le désengagement

- Définition et manifestations de la démotivation au travail.
- Les différents signaux de désengagement (baisse de productivité, manque d'initiative, absentéisme...).
- Focus : le "bore-out" pour comprendre le sous-emploi des compétences.
- Focus : le "quiet quitting" pour expliquer les nouvelles formes de détachement au travail.
- Échanges et retour d'expérience en groupe pour identifier les causes et solutions.

- Echanges et retours d'expérience en groupe pour identifier les causes et solutions possibles.

Module 2 – Les grandes théories de la motivation

- Théories des besoins de Maslow : présentation et discussion sur la hiérarchie des besoins.
- Théorie des deux facteurs d'Herzberg : explication et implications managériales.
- Importance de la motivation dans le management : comment une meilleure compréhension de la motivation améliore les résultats.
- Atelier pratique : identifier ses propres leviers motivationnels et discuter de leur évolution dans le temps.

Module 3 – Identification des leviers motivationnels

- Diagnostic des facteurs motivationnels : techniques pour repérer les besoins et attentes individuelles.
- Personnalisation des approches : adapter son style de management aux différents profils et motivations.

Après-midi

Module 4 – Stratégies de motivation

- Développement de plans d'action : comment utiliser les leviers motivationnels pour stimuler l'engagement et la performance.
- Utilisation des récompenses et de la reconnaissance : distinguer les récompenses matérielles et immatérielles, bonnes pratiques pour motiver sans créer de déséquilibre.
- Communiquer pour motiver et inspirer : les fondamentaux d'une communication engageante, donner du sens, valoriser les réussites.

Module 5 – La reconnaissance

- Enjeux de la reconnaissance : son rôle crucial dans la satisfaction et la fidélisation des collaborateurs.
- Obstacles à la reconnaissance : freins internes ou culturels, comment les surmonter.
- Formes de reconnaissance : officielle ou informelle ; mise en pratique pour chaque participant.

Module 6 – Introduction aux valeurs d'organisation

- Définir les valeurs et leur rôle : comprendre l'influence des valeurs sur la culture d'entreprise, la prise de décision et le leadership.
- Identifier ses propres valeurs et celles de l'organisation : exercice d'auto-réflexion et d'échange en sous-groupe.

Module 7 – Identifier et formuler les valeurs d'une organisation

- Caractéristiques d'une "bonne" valeur : clarté, pertinence, universalisme.
- Valeurs aspirationnelles vs. organisationnelles : différencier ce qu'on vise et ce qu'on incarne déjà.
- Faire émerger les valeurs : méthodes collaboratives (ateliers de co-construction, enquêtes internes).
- Relier valeurs et actions quotidiennes : cohérence avec la vision, la mission et les pratiques managériales.

Module 8 – Vivre les valeurs

- Intégration des valeurs dans la vie quotidienne : recrutement, évaluations de performance, rituels d'équipe.
- Création d'une culture de valeurs partagées : responsabiliser les équipes à incarner les valeurs.

Atelier pratique : création d'un "blason" et d'une devise reflétant les valeurs de l'organisation.

Méthode pédagogique

Apport théorique : présentation des concepts clés (théories de la motivation, définition des valeurs).

Ateliers de réflexion : diagnostics individuels, discussions en petits groupes pour partager les bonnes pratiques.

Mises en situation : études de cas, exemples concrets, retours d'expérience.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)