

RÉALISATION

Durée :

1 jour - 7 heures

Format :

Distanciel synchrone

Prérequis :

Occuper une fonction d'encadrement ou de coordination d'équipe

Méthodes pédagogiques :

Une alternance des différentes méthodes inductive, active, expositive, coopérative, réflexive est réalisée lors des animations de séquences de formation

Modalités d'évaluation :

Avant : recueil des besoins, questionnaire d'auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances

Pendant : évaluations formatives, mises en pratique, quiz interactifs

Après : questionnaire d'auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances & questionnaire de satisfaction

Prix :

A partir de 119€ HT

Équipement et matériels requis :

Ordinateur avec caméra, micro, casque audio, connexion stable, salle calme

FIDÉLISER SES COLLABORATEURS

Public :

Managers, responsables RH, directeurs d'exploitation ou d'établissement, encadrants souhaitant renforcer la motivation et la fidélisation de leurs équipes.

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 oeuvre** des actions concrètes de reconnaissance, de communication et de fidélisation.
- **Construire** un plan d'action personnalisé pour renforcer l'engagement de leur équipe.

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.

Appréhender 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

- Évaluer les acquis, consolider les engagements

CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sas IDéHOTEL – N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la région Ile de France