

FIDÉLISER SES COLLABORATEURS

Ressources Humaines

Réf: DRH02.4



OBJECTIFS

- Maîtriser les principales méthodes pour fidéliser ses collaborateurs
- Intégrer la dimension managériale pour motiver, impliquer et fidéliser ses collaborateurs
- Appréhender son rôle de manager de proximité et développer ses propres solutions



PROGRAMME

Mieux appréhender les indicateurs sociaux

- Reconnaître les indicateurs quotidiens en matière de qualité de vie au travail : être à l'écoute des rumeurs et savoir réagir, mesurer les degrés de stress, l'espace de travail et l'environnement de travail , gérer les conflits
- Identifier les indicateurs formels : retour des entretiens annuels d'évaluation, l'absentéisme (répétition, fréquence des absences) et turnover sur les postes stratégiques, l'augmentation ou l'analyse des accidents du travail

Savoir fidéliser ses collaborateurs par le management

- Retour sur la notion de leadership où comment mesurer le rôle du manager ? Installer un cadre de confiance , connaître ses responsabilités de manager , comprendre ce que l'équipe attend du manager, identifier les outils du manager pour motiver et fidéliser
- Travailler sa communication : repérer les mécanismes de traitement et d'interprétation de l'information, communiquer sur le cadre et les objectifs, savoir questionner, écouter et reformuler
- Assurer un suivi, organiser : savoir clarifier les objectifs et engager le collaborateur, organiser le travail de son équipe et communiquer sur cette organisation, évaluer pour motiver et dynamiser, déterminer les leviers de la motivation

Maîtriser les leviers sociaux pour travailler la fidélisation de ses collaborateurs


- Le parcours professionnel : formation et promotion
- La rémunération : inciter les salariés à augmenter leurs performances individuelles ou collectives (intéressement, participation, primes, avantages en nature
- Développer le sentiment de groupe par la mise en place d'évènements



LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques** : Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Cas pratique
- > **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence



DURÉE

1 jour



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 350€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Responsable d'entreprise, DRH, responsable RH, manager...



ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

 **Les + !**

> Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle

> Cette formation allie théorie et pratique pour une meilleure efficacité