

MANAGER D'EXCELLENCE

L'Intelligence Motivationnelle

par Jean-François ZILS

Que se passerait-il si vous libériez la motivation de tous vos collaborateurs ?

démotivée ?

FORMATEUR/TRICE

Après une expérience de management commercial en multinationale, de training-manager dans un cabinet de formation international, de consultant et coach dans un cabinet national spécialisé en management motivationnel auprès d'entreprises et de sportifs de haut niveau, Jean-François Zils a créé en 1994 le cabinet ZILS Consulting. Il a continué à se former auprès des plus grands experts en Europe et aux USA.

Depuis plus de 25 ans, il recherche, expérimente, formalise et diffuse les clés qu'appliquent les individus exceptionnels et les organisations d'exception.

Des centaines d'entreprises nationales et internationales (Saint Gobain, Continental Pneus, ArcelorMittal, CGI Group, Crédit Foncier de France, Champagne L. ROEDERER...) et de très nombreuses PME le reconnaissent comme un expert en motivation, management et succès.

OBJECTIFS, BÉNÉFICES

- Aider chaque participant à prendre conscience que notre relation, nos comportements ont un impact direct sur la motivation, les compétences, les résultats de nos équipiers et donc sur les performances de l'entreprise
- Apporter à chacun les principes et outils de management motivationnel quotidien pour qu'ils deviennent des managers crédibles, motivants et exigeants auprès de leurs équipiers

CONTENU, PROGRAMME

BASES ET FONDEMENTS

1. Le modèle Herrmann International et les profils HBDI® pour un management à cerveau total

- Les différents styles de pensée et leurs conséquences au quotidien

2. La mission du Manager d'Excellence

- Quelles sont les plus-values que doit rapporter le Manager par sa relation, son management ?
- Comment détecter les signes de démotivation ? L'échelle des signes de démotivation

OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES : le modèle de haute performance du Manager d'Excellence

3. Le Manager relationnel

- Comment la relation peut transformer l'efficacité d'un équipier ? La relation personnelle

4. Le Manager motivationnel

- Comment un regard positif détermine la réussite d'une équipe ? La félicitation, le REC
- Comment remettre en spirale positive et en action une personne

5. Le Manager professionnalisant

- Les niveaux d'apprentissage
- Comment passer d'une erreur à un sens des responsabilités plus fort et une motivation plus grande ? Le traitement des erreurs
- Comment donner un feed-back constructif ?
- Comment préparer un équipier à réussir une action ? Le briefing
- Comment faire en sorte que ce qu'il a appris soit intégré ? Le débriefing

6. Le Manager crédible : autorité, processus de sanction et cohésion d'équipe

- Comment affirmer les valeurs et comportements qui garantissent la confiance et l'efficacité d'une équipe qui gagne ensemble ?
- Comment réprimander et recaler impérativement un collaborateur dans le cadre des valeurs du groupe, et l'amener à réussir à nouveau ?

METHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Afin d'aider chaque participant à mieux utiliser son potentiel, cette formation a été élaborée sur 5 axes fondamentaux qui permettent de fonctionner à cerveau total :

- Un plaisir fort qui donne de l'énergie sans laquelle toute formation est inefficace
- Des concepts basés sur des faits et une analyse qui permettent de comprendre que le succès n'est pas le fruit du hasard
- Des outils pragmatiques, simples, précis, concrets, illustrés d'exemples d'horizons divers qui permettent de faire concrètement
- Des exercices qui permettent de vivre, de partager l'expérience et d'en tirer des apprentissages
- Un engagement personnel fort de chaque participant, sans lequel aucun stage ne peut donner de résultat, et qui permet de projeter l'utilisation finale de la formation dans le futur

