

Susciter l'adhésion de mes collaborateurs

« Le leader de demain devra susciter l'adhésion de ses collaborateurs plutôt que donner des ordres »
Scott Snook

L'un de vos clients a une demande à traiter en urgence ? Votre entreprise s'oriente vers une nouvelle stratégie ? Votre équipe change ? Pour répondre à ces demandes du quotidien ou ces mutations en profondeur, vous êtes constamment amenés à devoir ajuster voire redéfinir le travail ou les conditions de travail de vos collaborateurs.
Or, il n'est pas toujours évident de faire accepter ces changements qui peuvent être perçus par eux comme un alourdissement de leur charge de travail, une perte de cohérence de leur mission, un risque déstabilisant etc.
Si vous comptez uniquement sur votre pouvoir hiérarchique pour imposer ces changements, même mineurs, vous courez le risque à moyen terme de démotiver vos collaborateurs et donc de perdre en efficacité. En revanche, en essayant de comprendre leurs motivations et en mettant en avant les bénéfices, vous pouvez garantir de pair adhésion et performance.
Ce stage se propose de vous donner des techniques et des pistes de réflexion pour emporter l'adhésion de vos collaborateurs sur les changements mineurs comme sur les changements plus engageants.

Cette formation s'adresse à :

- des managers de Business Unit
- des chefs de projets manageant une équipe transversale

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- argumenter de façon efficace
- vous adapter aux motivations de votre interlocuteur
- motiver votre collaborateur pour les solutions que vous préconisez

Les bénéfices de cette formation pour vous et votre entreprise :

- un développement de votre leadership et de votre influence
- une meilleure communication avec vos collaborateurs
- une meilleure efficacité dans votre équipe

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

1 Identifier l'opportunité de convaincre un collaborateur

- Identifier lorsqu'une situation ou un collaborateur requiert un comportement persuasif
- Identifier lorsqu'une situation ou un collaborateur requiert un comportement concerté

2 Persuader un collaborateur d'accepter une demande mineure

- Préparer des arguments convaincants
- Créer un climat favorable à l'argumentation
- Répondre aux objections

3 Motiver un collaborateur d'accepter un changement majeur

- Identifier les motivations de son collaborateur
- Adapter sa communication à son collaborateur
- Préparer des questions qui favorisent le dialogue et suggèrent des solutions
- Adapter son entretien à deux cas particuliers de changement : changement des conditions de travail et changement de travail



Méthode pédagogique Mentored Action Learning®

- Mise en situation réelle à travers une mission à réaliser pendant la formation
- Préparation de la mission et retour d'expérience encadré par un formateur certifié
- Outils et contenus en ligne CrossKnowledge, développés avec les meilleurs experts mondiaux du management et utilisés dans les plus grandes business schools
- Mesure de l'évolution de la compétence acquise en situation

DURÉE 20 HEURES SUR 3 MOIS