

Vous motivez, maintenant créez l'écosystème où chacun s'engage

Le constat

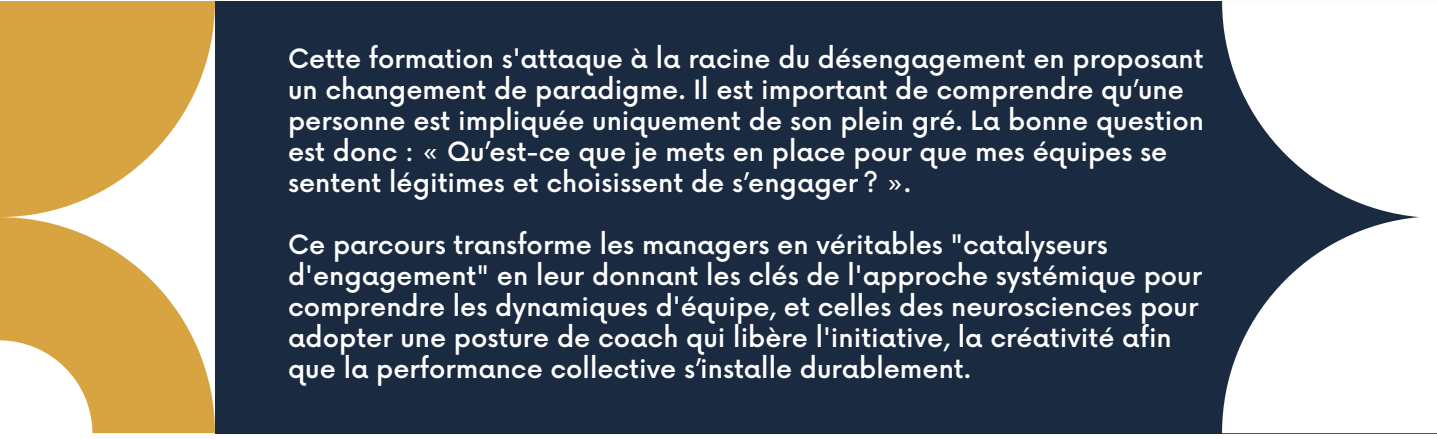
Tous les managers d'équipes le disent, le désengagement coûte cher. Il se manifeste par une baisse de créativité, un manque d'initiative et un turnover et un absentéisme élevés. Les méthodes traditionnelles de motivation s'essouffent, car elles ne répondent plus aujourd'hui à la quête de sens et d'autonomie des collaborateurs.

La transformation L'Envol

Oubliez la question "comment motiver mes équipes ?". Adoptons ensemble la question : "Comment créer un environnement dans lequel chacun choisit de s'engager ?". L'approche systémique permet d'identifier les véritables leviers d'une implication intrinsèque afin de renforcer la légitimité, l'impact de chaque membre de l'équipe et donc l'engagement, créant ainsi une puissante dynamique de co-construction et de performance collective.

Thème de la formation

Devenir un catalyseur d'engagement grâce à l'approche systémique



Cette formation s'attaque à la racine du désengagement en proposant un changement de paradigme. Il est important de comprendre qu'une personne est impliquée uniquement de son plein gré. La bonne question est donc : « Qu'est-ce que je mets en place pour que mes équipes se sentent légitimes et choisissent de s'engager ? ».

Ce parcours transforme les managers en véritables "catalyseurs d'engagement" en leur donnant les clés de l'approche systémique pour comprendre les dynamiques d'équipe, et celles des neurosciences pour adopter une posture de coach qui libère l'initiative, la créativité afin que la performance collective s'installe durablement.

Objectifs de la formation

- Diagnostiquer les freins et limites à l'engagement au sein de son équipe pour les lever.
- Adopter une posture de Manager-Coach pour développer l'autonomie, la responsabilisation et donc l'engagement.
- Maîtriser l'art du questionnement, de la responsabilisation et du feedback pour stimuler la créativité et la motivation intrinsèque.
- Animer le collectif pour renforcer la cohésion, les interactions et l'intelligence collective.

Public visé

Managers, Directeurs et Dirigeants souhaitant construire une culture d'engagement forte pour fidéliser les talents et maximiser la performance collective. (Groupe jusqu'à 12 personnes).

Prérequis de la formation

Pas de prérequis pour cette formation.

Engagement préalable

- Pour le commanditaire : Engagement de la Direction
- Pour le stagiaire : répondre au QCM d'entrée de stage

Déroulé de la formation :

<p>Jour 1</p>	<p>Cartographier les leviers de l'engagement</p>	<p>Thème : Comprendre les dynamiques du système et les nouvelles attentes.</p> <p>Activités clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Analyse systémique : comprendre son équipe comme un système et identifier les points de levier. ○ Atelier "Besoins & Attentes" : décoder les nouvelles attentes quelle que soit la génération au travail. ○ Introduction à la posture de coach : l'écoute active et l'art des questions puissantes.
<p>Jour 2</p>	<p>Incarnier le leadership engageant</p>	<p>Thème : Développer une posture de Manager-Coach pour libérer les talents.</p> <p>Activités clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mises en situation : conduire des entretiens de feedback qui développent les talents. ○ Co-construction : bâtir un plan d'action pour implémenter des stratégies d'équipe engageantes. ○ Définir sa propre charte de leader-coach pour ancrer sa nouvelle posture.

Compétences clés à valoriser

- Une capacité à diagnostiquer et agir sur les dynamiques comportementales.
- Une posture de leader-coach qui développe les talents et l'autonomie.
- La maîtrise d'une communication interpersonnelle qui inspire et fédère.
- Des outils concrets pour animer l'intelligence collective et la co-construction

Modalités, moyens et méthodes pédagogiques

- **Une formation immersive**, alliant neurosciences et approche systémique, pour une application immédiate des concepts :
 - Bases théoriques : comprendre les nouveaux leviers d'engagement.
 - Cas pratiques et mises en situation : passer du concept à l'action.
 - Supports pédagogiques variés : vidéos, présentations, exercices interactifs.
- **Approche innovante :**

- Sortir des schémas répétitifs et des croyances limitantes pour incarner pleinement son rôle.
- Appliquer des outils concrets pour changer ses habitudes et ses interactions professionnelles.
- Définir un plan d'action personnalisé et assurer son suivi.

Suivi et accompagnement

Un accompagnement personnalisé est proposé pendant 3 mois après la formation sous forme de RDV téléphoniques ou en visioconférence (sur demande), afin de consolider les acquis et adapter les stratégies individuelles.

Évaluation de la formation

- **Avant la formation** : QCM de positionnement pour évaluer les connaissances et attentes des participants.
- **Durant la formation** : Évaluation continue et points quotidiens pour garantir l'alignement avec les objectifs.
- **Après la formation** :
 - QCM pour mesurer l'appropriation des acquis.
 - Validation de l'adaptabilité du plan d'action.
 - Évaluation générale de la formation.

Contact et qualité de l'intervenant

Catherine DESCAMPS

- Spécialiste du développement des compétences via l'Approche Systémique et les Neurosciences.
- Expertise : Leadership, performance commerciale, gestion des synergies et des talents, intelligence émotionnelle.
- 06.03.99.21.86 - catherine@envol-descamps.fr - <https://envol-descamps.fr>

Modalités, durée, tarifs

- **Lieu** : Intra entreprise
- **Tarifs** : 1400 € Net par jour (exonéré de TVA selon l'article 261.4.4A du CGI)
- **Durée** : 2 jours (ex : 1 jour de cartographie + 1 jour de formation) à raison de 7h par jour (9h à 12:30 & 13:30 à 17:00). Une pause de 15 MNS est prévue par demi-journée.
- **Délai de mise en place** : trois semaines après la signature de la convention.
- **Inscriptions** : Les inscriptions doivent être enregistrées une semaine avant le début de la formation (Nom, Prénom et mail des participants requis).

Note

Attention : pour le public en situation de handicap souhaitant suivre la formation, ils sont invités à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités. De même, les locaux doivent respecter les conditions d'accueil et d'accès.

Mise à jour le 30/10/2025

Mode de diffusion : sur le site internet <https://envol-descamps.fr> et remis en main propre - ou par mail - au décisionnaire

L'Envol – Organisme de formation

17 rue Raze - 33000 Bordeaux
SAS au capital de 500€ - Siret 899 636 062 000 15 - APE 8559A

contact@envol-descamps.fr
06 03 99 21 86

