



MindsUp!
accélérateur d'engagement

COACHER POUR ENGAGER

Réf : FOR02

Permettre à un RRH d'accompagner un manager pour développer l'engagement de ses collaborateurs.



COACHER POUR ENGAGER

FICHE PÉDAGOGIQUE



7,0 heures



6 participants
max



Présentiel
ou distanciel



Français



FOR02

OBJECTIF GENERAL

Développer la capacité à accompagner un manager dans l'engagement de ses collaborateurs.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Tout collaborateur amené à débriefer un baromètre engagement auprès d'un manager.

Formation préalable du back office de la plateforme hiji.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- ✓ S'approprier les 5 leviers d'engagement « RESPECT ».
- ✓ Comprendre un rapport d'engagement;
- ✓ Accompagner un manager dans la compréhension de ses résultats et l'animation d'une réunion équipe;
- ✓ Adopter la bonne posture pour traiter les objections et lever les freins.

TARIF

2.100,00€ HT/formateur

1 formateur pour 6 participants maximum

CONTACT

Richard Croc-Lyonnet

@ richard@mindsup.fr

06.80.24.34.80

PROGRAMME DE FORMATION

1. Inclusion, attentes des participants, auto-positionnement, objectifs 30'
2. Découverte des 5 leviers d'engagement RESPECT :
REconnaissance, Sens, PErformance, Con fiance et Talents 75'
 - En 5 sous-groupes, découverte des leviers puis débrief en groupe
 - En groupe, illustration des pratiques managériales qui renforcent ces leviers
3. Présentation d'un rapport d'engagement 130'
 - Rappel des modalités de calcul et découverte des séquences : participation, score d'engagement, leviers, analyse des thèmes (45')
 - Conseils et clés de lecture d'un rapport (45')
 - En binôme, analyse d'un rapport et identification des éléments clés
- Déjeuner
4. En binôme, présentation des éléments clés trouvés dans le rapport et des axes de discussion à aborder avec le manager (40')
5. La présentation des résultats aux Managers 110'
 - Rétroplanning & organisation d'une présentation type
 - Recommandations et gestion des cas difficiles
 - Préparation individuelle des participants pour présenter un rapport d'engagement
 - Jeux de rôle successifs avec un manager (le formateur) et un RRH lui présentent les résultats
6. La présentation des résultats à l'équipe 30'
 - La bonne posture et les pièges à éviter
 - Les rôles de chacun
 - Le plan d'action
7. Quiz, conclusion, tour de table & évaluation 15'



COACHER POUR ENGAGER

FICHE PÉDAGOGIQUE



7,0 heures



6 participants
max



Présentiel
ou distanciel



Français



FOR02

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Benoit Cresson

Expert Pédagogique
PARIS



Pauline Blomeyer

Consultante
Formatrice
GENEVE



Richard Croc-Lyonnet

Consultant
Formateur
PARIS



Diplomé Ecole de Commerce (ISC-1995)
Anglais courant
Maîtrise des outils Woodlap, Klaxoon,
Beekast & Sparkup

Diplomé Ecole de Commerce (ISC-2003)
Anglais courant
Maîtrise des outils Woodlap, Klaxoon,
Beekast & Sparkup

Diplomé Ecole de Commerce (ISC-1995)
Maîtrise des outils Woodlap, Klaxoon,
Beekast & Sparkup
Formation de formateur CEGOS

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Formation axée sur la pratique de cas concrets
- Apport théorique simple et opérationnel
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Feuille de présence.
- Questionnaire de satisfaction à chaud à la fin de la formation
- Auto-positionnement à l'entrée, à l'issue de la formation & à J+30.
- Evaluation manager à J+30.
- Evaluation des acquis en fin de formation (Quiz) et attestation de fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

- Cette formation est organisée au sein de votre entreprise, ou dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite, selon votre convenance.
- MindsUp! est attentif aux spécificités des bénéficiaires afin d'adapter supports et locaux pour garantir l'accessibilité des prestations en prenant compte tout handicap. Si des candidat(e)s à ce parcours de formation sont dans cette situation, il y aura lieu de se rapprocher du formateur pour connaître les modes d'accessibilité du parcours. Dans le cas où une solution d'adaptation ne pourrait pas être possible, une réorientation sera proposée ou l'intervention d'un(e) prestataire externe sera sollicitée.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- L'inscription se fait directement auprès du commanditaire qui sera l'interlocuteur pour le recueil des besoins, l'adaptation et l'animation de l'action de formation, la contractualisation, le suivi administratif et la facturation.
- Un délai de l'ordre de 3 semaines est à prévoir entre la demande d'inscription et la réalisation de la formation.
- Le nombre de stagiaires par session est :
 - 6 maximum avec 1 formateur.



COACHER POUR ENGAGER

EVAL PRE ET POST FORMATION

ENGAGEMENT

- Je comprends le contexte et les enjeux de la mise en oeuvre d'une enquête d'engagement
- Je sais expliquer la notion d'engagement et ses 5 leviers d'engagement : REconnaissance, Sens, PErformance, Confiance et Talents
- Je connais les actions managériales qui permettent de renforcer les 5 leviers d'engagement

ANALYSE

- Je maîtrise la lecture d'un rapport d'engagement et ses séquences : participation, indice d'engagement, leviers, analyse des thèmes ainsi que les principales règles de calcul.
- Je sais lire et analyser un rapport d'engagement, notamment les points clés et ceux à creuser.

ASSERTIVITE

J'adopte une posture constructive et assertive dans mes échanges avec mes interlocuteurs.

Je suis en mesure de gérer les cas difficiles dans le cadre d'action de coaching ou de présentation de résultats à des managers.

PREPARATION

Je sais préparer une réunion avec un manager (analyse des résultats, visualisation des priorités, pistes d'action...).

Je sais accompagner un manager dans la préparation de ses résultats à son équipe (modalités, déroulé...).

ANIMATION

Je maîtrise la présentation de résultats à une équipe en co-animation avec le manager.

Je m'exprime en public avec aisance et de manière structurée.

Grille basée sur l'approche AEROCOACH'2025 :

Je ne pratique pas - J'apprends - je maîtrise - je pratique