

## Formation Animer et motiver ses collaborateurs

■ <b>Durée :</b>	1 jours (7 heures)
■ <b>Tarif inter-entreprises :</b>	875,00 € HT (Présentiel) 700,00 € HT (Distanciel)
■ <b>Public :</b>	Manager dans un commerce alimentaire de détail (responsable de magasin, de rayon, chef d'équipe, adjoint...)
■ <b>Pré-requis :</b>	Connaître les bases du management
■ <b>Objectifs :</b>	Connaître les spécificités sectorielles du commerce alimentaire de détail - Connaître les leviers de la motivation pour adopter des attitudes qui motivent l'équipe au quotidien - Maîtriser des outils permettant de passer de la motivation individuelle à la motivation collective - Savoir motiver par son management au quotidien dans un commerce alimentaire de détail - Disposer d'outils adaptés pour maintenir la motivation dans le temps.
■ <b>Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formation synchrone en présentiel et distanciel.</li><li>• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.</li><li>• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.</li><li>• Un formateur expert.</li></ul>
■ <b>Modalité d'évaluation :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.</li><li>• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.</li><li>• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.</li><li>• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.</li></ul>
■ <b>Sanction :</b>	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ <b>Référence :</b>	MAN102727-F

#### Note de

■ <b>satisfaction des participants :</b>	Pas de données disponibles
■ <b>Contacts :</b>	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ <b>Modalités d'accès :</b>	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ <b>Délais d'accès :</b>	Variable selon le type de financement.
■ <b>Accessibilité :</b>	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

### Comprendre les enjeux de l'animation d'équipe en commerce alimentaire (1h30)

Identifier les spécificités du commerce alimentaire de détail : rythme soutenu, contact client permanent, contraintes d'horaires et d'hygiène

Situer le rôle du manager dans l'animation et la motivation quotidienne de l'équipe

Repérer les effets d'une équipe peu motivée sur l'ambiance, la qualité de service et la satisfaction client

Différencier management de contrôle et management qui donne envie de s'impliquer

**Atelier fil rouge : décrire une situation où l'équipe était très motivée ou au contraire démobilisée et analyser le rôle du manager**

Méthodes pédagogiques intégrées : analyse de cas concrets, échanges guidés, débrief collectif.

### Identifier les leviers de motivation individuels et collectifs (1h30)

Comprendre les principaux leviers de motivation : reconnaissance, sens, autonomie, apprentissage, ambiance, équité

Repérer ce qui motive et dé motive les collaborateurs dans un commerce alimentaire de détail

Différencier motivation individuelle et dynamique de groupe

Éviter les idées reçues : ce qui motive l'un ne motive pas forcément l'autre

**Atelier fil rouge : cartographier les facteurs de motivation et de démotivation à partir de situations réelles vécues en magasin**

Méthodes pédagogiques intégrées : ateliers de réflexion, tri collaboratif, co-construction de cartes de motivation.

### Réunir et animer son équipe au quotidien (1h30)

Organiser des temps d'échanges réguliers : briefs, débriefs, réunions d'équipe courtes et efficaces

Donner de la visibilité sur les objectifs du jour, les priorités et les rôles de chacun

Favoriser la participation de l'équipe : écouter, questionner, valoriser les idées et les propositions

Adopter une posture d'animateur d'équipe : présence sur le terrain, disponibilité, cohérence entre discours et actions

### **Atelier fil rouge : construire le déroulé type d'un brief ou d'une courte réunion d'équipe en début de journée**

Méthodes pédagogiques intégrées : mises en situation, travail en sous-groupes, co-construction d'outils.

### **Fédérer la cohésion dans un commerce alimentaire de détail (1h)**

Renforcer l'esprit d'équipe malgré les contraintes : roulements, temps partiels, saisonniers, remplacements

Encourager la coopération entre caisse, rayon, réserve, préparation et autres activités clés

Gérer les tensions et incompréhensions pour éviter qu'elles ne s'installent dans la durée

Valoriser les réussites collectives : objectifs atteints, bonnes pratiques, entraide entre collègues

### **Atelier fil rouge : identifier des actions simples pour améliorer la cohésion (binômes, entraide sur les pics, moments de reconnaissance collective)**

Méthodes pédagogiques intégrées : brainstorming guidé, analyse de pratiques, partage d'expériences.

### **Développer et maintenir la motivation dans le temps (1h30)**

Adopter des attitudes managériales qui soutiennent la motivation : feedback régulier, écoute, justice perçue, exemplarité

Fixer des objectifs clairs, atteignables et suivis dans le temps, à la fois individuels et collectifs

Adapter son management aux profils et aux moments (nouveau collaborateur, ancien, jeune, en difficulté, en réussite)

Mettre en place quelques rituels de motivation : point hebdomadaire, bilan de la semaine, reconnaissance des efforts

### **Atelier fil rouge : construire un mini-plan d'action pour animer et maintenir la motivation de son équipe sur les prochaines semaines**

Méthodes pédagogiques intégrées : élaboration de plan d'action, échanges en binômes, feedbacks croisés.