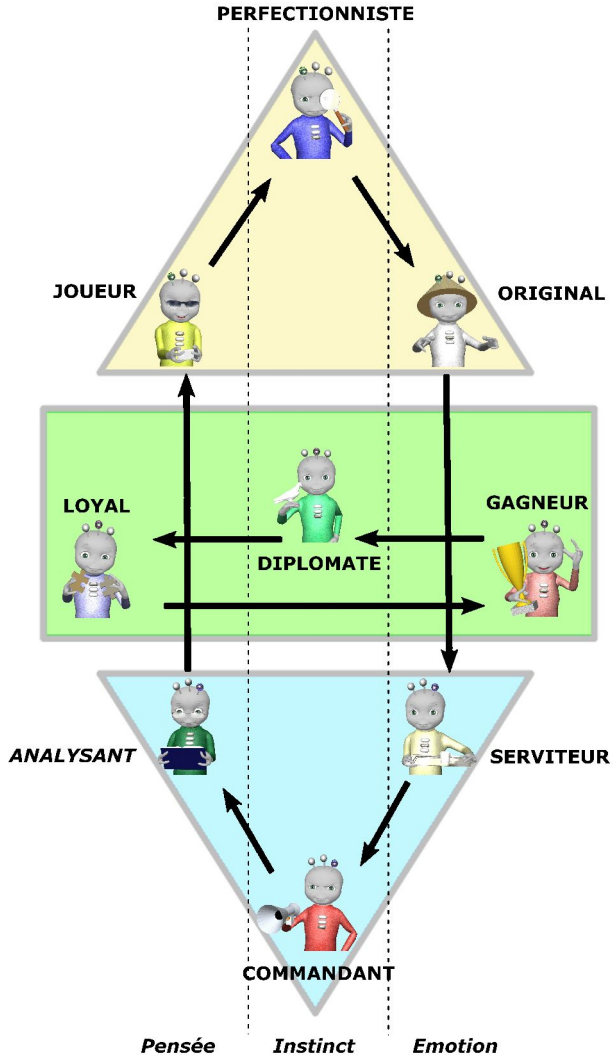




Soyez pragmatique pour vous former



avec



les Positions de Motivation [®]

Les Positions de Motivation ®

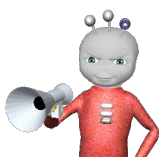
Cette approche originale est issue d'un rapprochement de modèles ayant fait leurs preuves (**ennéagramme, analyse transactionnelle, critères de motivation, modes d'interaction avec le groupe**) et optimise cette convergence autour des **thématiques de l'entreprise**.

Avec les « Positions de Motivation ® », la question n'est plus de savoir ce qu'on fait, mais bien pourquoi on le fait. Ce modèle, simple à maîtriser, pose 9 manières de se positionner dans l'interaction professionnelle, chaque manière induisant certains comportements, certaines réactions spécifiques face au stress, etc...



« Gagneur »

L'enjeu est de s'insérer dans le groupe, de s'y faire une place en prouvant qu'on est le meilleur.



« Commandant »

L'enjeu est de contrôler le groupe, en s'imposant pour prendre en main les choses.



« Joueur »

L'enjeu est de garder son individualité, en restant vigilant à toujours se garder des portes de sortie.



« Diplomate »

L'enjeu est de se faire accepter par le groupe en se montrant facile à vivre et non conflictuel.



« Analysant »

L'enjeu est de contrôler le groupe, en comprenant les tenants et aboutissants pour agir stratégiquement.



« Original »

L'enjeu est de garder son individualité face au groupe, en pratiquant la surenchère d'originalité.



« Loyal »

L'enjeu est de s'insérer dans le groupe, en restant vigilant à s'adapter à ses normes pour garantir sa place.



« Serviteur »

L'enjeu est de contrôler le groupe, en satisfaisant les attentes des autres, pour les rendre dépendants.

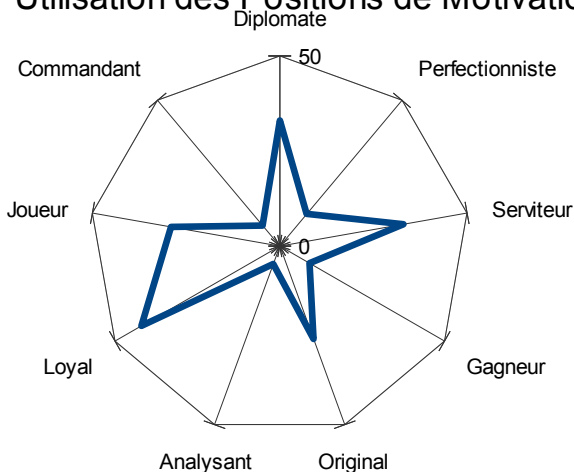


« Perfectionniste »

L'enjeu est de garder son individualité, en se posant en modèle à suivre, avec du coup des idéaux élevés.

Avec le catalogue des « **formations pragmatiques** », nous vous proposons de capitaliser sur un modèle de compréhension des moteurs de motivations de vos collaborateurs, et d'en décliner l'utilisation dans les cas concrets qui vous préoccupent : **motiver, communiquer, gérer les conflits, négocier**. Les modules font **au maximum 2 jours** (1 jour si vous avez déjà suivi un autre module) et vous permettent de tirer parti de toute la puissance du modèle des « *Positions de Motivation®* » dans une problématique concrète qui vous concerne, à travers l'**expérimentation d'outils pratiques que vous pourrez utiliser dans votre activité dès le lendemain de la formation**. Ces formations peuvent être suivies dans le cadre de notre calendrier inter-entreprises ou organisées en interne dans votre structure.

Utilisation des Positions de Motivation



Chaque intervention donne lieu à l'établissement d'un profil personnalisé des stagiaires, basé sur le test informatique RPM (Référentiel des Positions de Motivation), afin de mieux se connaître et de savoir exploiter ses potentialités.



SOYEZ PRAGMATIQUE POUR COMMUNIQUER

(E0) - Les Positions de Motivation (1 jour)

- Les différentes attitudes face au groupe
- Les neuf positions de motivation
- Les changements de position sous stress



(E1) - Dialoguer (1 jour)

- Principes de la mécommunication.
- Les différents styles de communication et la meilleure façon d'interagir avec



SOYEZ PRAGMATIQUE POUR MOTIVER VOS ÉQUIPES

(E0) - Les Positions de Motivation (1 jour)

- Les différentes attitudes face au groupe
- Les neuf positions de motivation
- Les changements de position sous stress



(E2) - Motiver (1 jour)

- Facteurs de maintien de la motivation
- Styles de management
- Animation d'équipe



SOYEZ PRAGMATIQUE POUR GÉRER LES CONFLITS

(E0) - Les Positions de Motivation (1 jour)

- Les différentes attitudes face au groupe
- Les neuf positions de motivation
- Les changements de position sous stress



(E3) - Conflits (1 jour)

- Mécanismes d'escalade
- Niveaux de communication
- Discours médiateur



SOYEZ PRAGMATIQUE POUR NÉGOCIER

(E0) - Les Positions de Motivation (1 jour)

- Les différentes attitudes face au groupe
- Les neuf positions de motivation
- Les changements de position sous stress



(E4) - Négociier (1 jour)

- Évaluer les protagonistes
- Préparer la négociation
- Entrer dans l'arène



SOYEZ PRAGMATIQUE POUR GÉRER LE STRESS

(E0) - Les Positions de Motivation (1 jour)

- Les différentes attitudes face au groupe
- Les neuf positions de motivation
- Les changements de position sous stress



(E5) - Stress (1 jour)

- Facteurs déclencheurs par Position
- Modèle des conseillers
- Protocoles de réduction du stress

Soyez pragmatique pour communiquer



Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

Second jour : communication inter-personnelle

- Principes de la mécommunication : messages contraignants, processus scénariques.
- Clefs pour sortir d'un mode de communication sous contrainte.
- Les différents styles de communication.
- La meilleure façon d'interagir avec chaque style.
- Exercices de communication dans un contexte d'entreprise.

Soyez pragmatique pour motiver vos équipes



Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

Second jour : manager en tenant compte des leviers de chacun

- Les 4 quadrants du manager.
- Fixer des objectifs efficaces.
- Les axes de motivation.
- La meilleure façon de motiver chacun en fonction de sa Position privilégiée.
- Exercices de motivation adaptative visant à obtenir un engagement.

Soyez pragmatique pour gérer les conflits



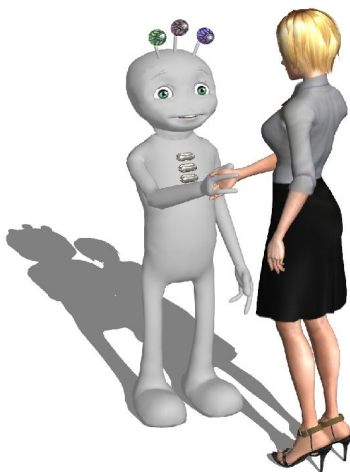
Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

Second jour : gérer les conflits en tenant compte de chacun

- Les pièges du langage.
- Discours médiateur (CNV).
- Les cas difficiles.
- Les déclencheurs de conflit de chacun en fonction de sa Position privilégiée.
- Exercices de médiation sur la base des techniques proposées.

Soyez pragmatique pour négocier



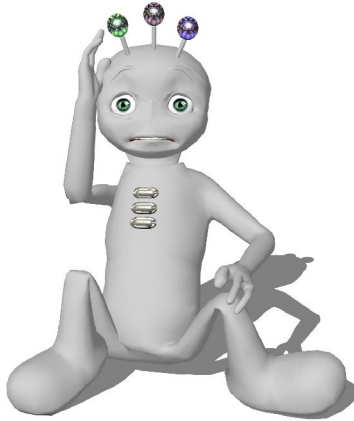
Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

Second jour : négocier en tenant compte des modes de fonctionnement de son interlocuteur

- Les piliers de la négociation.
- Processus de préparation de la négociation.
- Les attentes profondes de chacun en fonction de sa Position de Motivation.
- Techniques d'influence.
- Exercices de négociation sur la base des techniques proposées.

Soyez pragmatique pour gérer le stress



Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

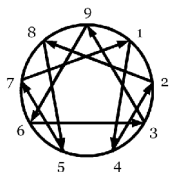
- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

Second jour : gérer le stress

- Les facteurs déclencheurs de stress selon les styles de fonctionnement.
- La pyramide moyens-buts.
- Le modèle des conseillers.
- Protocole de réduction du stress.

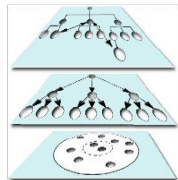
Le Management pragmatique

Au travers d'un parcours de 4 jours, ce stage vous propose de prendre définitivement possession des clefs qui vous permettront de passer à la vitesse supérieure dans votre manière de manager. Dans cet optique, vous découvrirez une vision unifiée de modèles simples et efficaces qui vous permettront d'appréhender les différentes manières de fonctionner de vos collaborateurs, et de savoir sur quels paramètres jouer pour les aider à exprimer le meilleur d'eux-même.



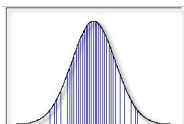
Jour 1 : L'ennéagramme

Constituant clef dans l'approche des Positions de Motivation, l'ennéagramme pose la question de savoir pourquoi nous faisons les choses, quelle est la motivation sous-jacente.



Jour 2 : Les niveaux de vision du monde

Nous n'appréhendons pas tous la complexité du monde de la même manière et ceci est une source majeure d'incompréhension. Pourtant il existe une cohérence dans la manière dont nos visions du monde se construisent et évoluent dans le temps, des mécanismes répertoriés pour le passage d'un niveau à l'autre, des modes d'organisation du travail qui fonctionnent ou non selon les niveaux.



Jour 3 : Les critères de motivation

Le facteur qui vous motive un moment est le même que celui qui vous démotivera à trop forte dose. Il en est de même de vos collaborateurs. Aussi est-il primordial de connaître quels sont ces facteurs, par profil de personnalité, et quels sont les facteurs de motivation de substitution qu'on peut mettre en place au moment critique où l'envie n'est plus là. Nous abordons ici un des éléments qui font la force de l'approche des Positions de Motivation.



Jour 4 : Travailler en équipe

Différents profils, différentes visions du monde, différents critères de motivation qui changent en fonction de l'avancement d'un projet. Il s'agit ici d'apprendre à mettre tout ceci ensemble afin de savoir animer son équipe efficacement.

Devenir Consultant en Positions de Motivation ®

Vous souhaitez maîtriser l'approche des Positions de Motivation ® pour l'utiliser dans votre activité de consultant ou de manager, ou bien entrer dans le réseau des enseignants certifiés ?

Un cursus de 6 jours répartis en **2 sessions de 3 jours** vous est proposé.

Dans la première session, vous suivrez durant les deux premiers jours le programme du module « Soyez pragmatique pour communiquer » afin d'appréhender l'approche tout en vous familiarisant avec la façon de la présenter simplement.

Le troisième jour est un jour spécifique qui permet de faire le lien entre ce modèle et sa structure sous-jacente, l'ennéagramme, et ouvre ainsi à toute la puissance de l'approche. Vous y verrez aussi des outils permettant d'évaluer dans quelle Position de Motivation se trouve votre interlocuteur.

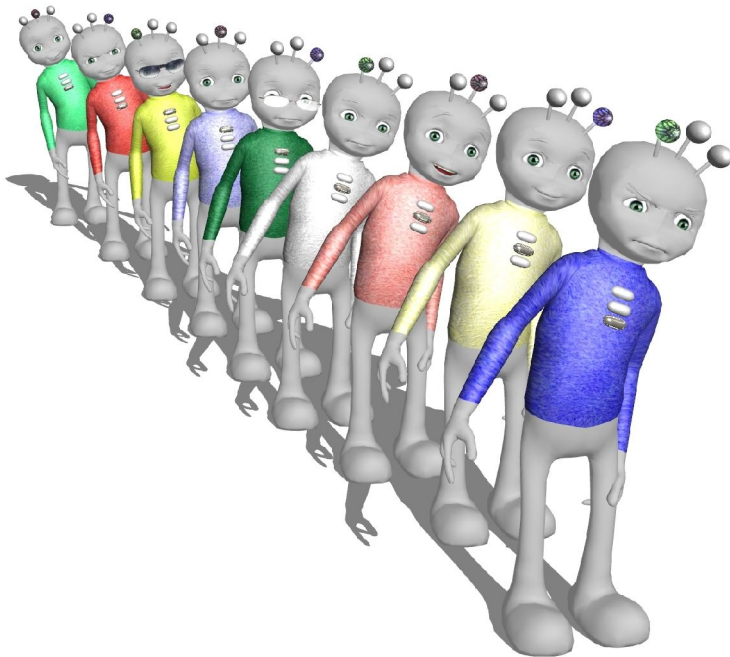
Le second module aborde :

- Les 7 niveaux de vision de la complexité du monde et les structures d'organisation de groupe correspondantes.
- La structure générique de l'entreprise et les circuits de fonctionnement prépondérants par niveau.
- Les affinités des 9 profils avec les 7 niveaux et structures d'organisation correspondantes.
- Les flèches et le renversement des facteurs motivationnels.
- Les points d'excellence dans un cycle de projet.
- Le leadership et la délégation.
- Les façons d'être des 9 profils en environnement de travail, les sources de stress, de motivation et de démotivation.
- Les axes de développement professionnel par profil.
- Le feedback adaptatif.

Deux études de cas, mettant en avant votre utilisation de l'approche en contexte professionnel, vous seront demandées pour valider votre niveau et obtenir votre certification finale.

Devenir Formateur pour les modules « Soyez pragmatique »

Après un premier niveau de prise en main des Positions de Motivation, par le biais du cursus de Consultant, vous pourrez, en suivant le parcours de « Formateur en Positions de Motivation », sur 10 jours, être accrédité pour pouvoir dispenser les modules de formation « Soyez pragmatique » auprès des clients de votre choix, en profitant de supports de cours déjà élaborés et d'outils de commercialisation (site internet, fiches produit, ...).



N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir plus de renseignements sur ces possibilités et les avantages qu'elles présentent.

Sur la base des Positions de Motivation, nous pouvons aussi intervenir pour vous accompagner sur :

- ✓ des axes d'**amélioration du fonctionnement d'une équipe** à travers des réaménagements de sa structure,
- ✓ des formations adaptées permettant d'**acquérir une nouvelle agilité en matière de communication** au sein des équipes,
- ✓ des actions de **développement d'un « homme-clef »** à travers un coaching sur mesure,
- ✓ des **préconisations sur le profil de ressources à recruter** pour compléter une équipe et l'**accompagnement à l'évaluation des candidats**,
- ✓ des **actions de communication interne** pour renforcer le partage de certaines valeurs dans l'entreprise,
- ✓ des **séminaires de cohésion d'équipe** permettant de renforcer la motivation de chacun en tenant compte des positions de motivation individuelles.

N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus

EnVOLUTION ®

50, Rue des Aramons
34160 Castries

Téléphone :

09.51.05.86.45

Fax :

09.56.05.86.45

Site internet : <http://www.envolution.fr>

eMail : contact@envolution.fr