

# FIDÉLISER SES COLLABORATEURS

## Ressources Humaines

Réf: DRH02.4



### OBJECTIFS

- Maîtriser les principales méthodes pour fidéliser ses collaborateurs
- Intégrer la dimension managériale pour motiver, impliquer et fidéliser ses collaborateurs
- Appréhender son rôle de manager de proximité et développer ses propres solutions



### PROGRAMME

#### Mieux appréhender les indicateurs sociaux

- Reconnaître les indicateurs quotidiens en matière de qualité de vie au travail : être à l'écoute des rumeurs et savoir réagir, mesurer les degrés de stress, l'espace de travail et l'environnement de travail , gérer les conflits
- Identifier les indicateurs formels : retour des entretiens annuels d'évaluation, l'absentéisme (répétition, fréquence des absences) et turnover sur les postes stratégiques, l'augmentation ou l'analyse des accidents du travail

#### Savoir fidéliser ses collaborateurs par le management

- Retour sur la notion de leadership où comment mesurer le rôle du manager ? Installer un cadre de confiance , connaître ses responsabilités de manager , comprendre ce que l'équipe attend du manager, identifier les outils du manager pour motiver et fidéliser
- Travailler sa communication : repérer les mécanismes de traitement et d'interprétation de l'information, communiquer sur le cadre et les objectifs, savoir questionner, écouter et reformuler
- Assurer un suivi, organiser : savoir clarifier les objectifs et engager le collaborateur, organiser le travail de son équipe et communiquer sur cette organisation, évaluer pour motiver et dynamiser, déterminer les leviers de la motivation

#### Maîtriser les leviers sociaux pour travailler la fidélisation de ses collaborateurs

- Le parcours professionnel : formation et promotion
- La rémunération : inciter les salariés à augmenter leurs performances individuelles ou collectives (intéressement, participation, primes, avantages en nature
- Développer le sentiment de groupe par la mise en place d'évènements



### LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques** : Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Cas pratique
- > **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence



### DURÉE

1 jour



### PRÉREQUIS

Aucun



### TARIFS

À partir de 350€ HT/stagiaire



### INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



### PUBLICS

Responsable d'entreprise, DRH, responsable RH, manager...



## Les + !

> Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle

> Cette formation allie théorie et pratique pour une meilleure efficacité