

## FIDÉLISER ET ENGAGER VOS COLLABORATEURS

| Réf                    | Modalité   | Durée              | Nb stagiaires |
|------------------------|------------|--------------------|---------------|
| RRHFIDELSESCOLLAB-EGU7 | Présentiel | 1.0 jour(s) - 7.0h | 8             |



### OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Comprendre l'importance de l'accueil et de l'intégration pour engager vos collaborateurs.
- Connaître et vous ouvrir aux différentes générations pour mieux interagir.
- Connaître les besoins cachés de vos nouveaux collaborateurs.
- Organiser un parcours collaborateur pour permettre l'engagement au travail.
- Développer votre communication pour une meilleure coopération.



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Managers, équipiers, formateurs, tuteurs qui souhaitent gagner en confiance et positivité face à l'enjeu du moment.

#### Pré-requis

Aucun.



### CONTENU

#### Accueillir et intégrer le nouveau collaborateur

- La marque employeur : la promesse de l'embauche.
- Intégration chaleureuse et bien organisée.

#### Connaître les différentes générations

- Générations X, Y, Z et Alpha – Les « Millennials » en quête de sens et de liberté.
- Développer et encourager la coopération avec les différences.

#### Connaître les besoins cachés de nos nouveaux collaborateurs

- Les 3 soifs fondamentales de Eric Berne.

#### Organiser des rencontres pour mieux se connaître

- Savoir poser un cadre d'échange.
- Planifier des points d'échanges réguliers : Objectifs SMART.

## Permettre l'engagement au travail en soignant sa communication

- Identifier et clarifier ce qui est important pour soi et pour l'autre.
- Pratiquer l'écoute active – Méthode ERIC.
- Stimuler la motivation : Techniques des feeds-backs.



## PÉDAGOGIE

La méthode d'intervention favorise la prise en compte de votre terrain et expériences vécues.

Véritable processus d'accompagnement avec des outils simples et concrets pour donner des clefs efficaces et adaptées à chacun.

La pédagogie est active avec des mises en situation - les outils issus du coaching professionnel - L'Analyse transactionnelle – la Communication non violente - la PNL.



## GESTION DES ACQUIS

### Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux stagiaires en amont de la formation un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Une grille d'auto-positionnement est remplie de nouveau à l'issue de la formation par les stagiaires, pour l'évaluation du développement de leurs compétences en fin de formation.
- Une évaluation de satisfaction à chaud REZO est transmise aux stagiaires en fin de formation.
- **Évaluation des acquis** : Le formateur ou la formatrice remplit à son tour une grille de validation des acquis pour évaluer les compétences et connaissances acquises des stagiaires.
- Attestation de fin de formation REZO.



## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formatrice est coach professionnelle, spécialiste en communication, développement personnel et transfert de compétences depuis plus de 20 ans.



## ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.



### **REZO PARTAGE**

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens  
Tél. 04 76 18 06 81 – [service-clients@rezo-partage.com](mailto:service-clients@rezo-partage.com)  
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS  
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046