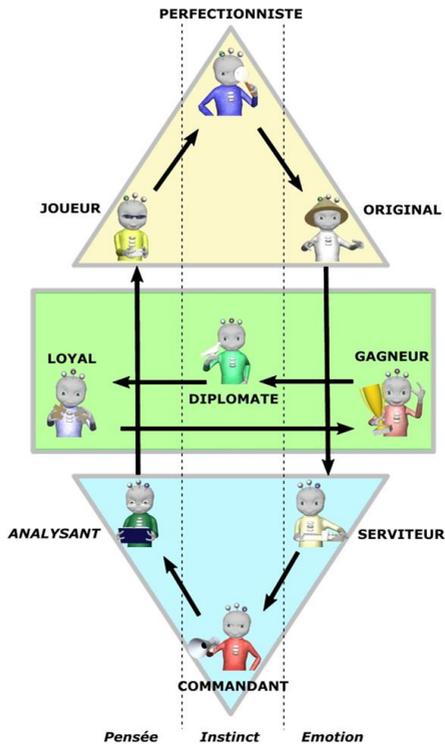


## Soyez pragmatique Pour vous former



Avec



**Les Positions de Motivation** ®

[www.groupe-exceltis.com](http://www.groupe-exceltis.com)

# Les Positions de Motivation ®

Cette approche 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, à la fois complet et 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.*

# Le Leadership

Disposer d'une carte de visite arborant les libellés « manager », « directeur », « responsable de... » est une chose, mais cela ne signifie pas pour autant que nous possédons des compétences en leadership, ni que nous sommes capable de conduire les autres au but souhaité. Et bien souvent, nous ne sommes pas formés pour. Sans compter que de toute façon, cela ne suffit évidemment pas...

Mais de quoi parlons-nous, qu'est-ce que le Leadership ?

*C'est la capacité à diagnostiquer et comprendre le Monde actuel, à concevoir et incarner le Monde voulu et enfin à construire les passerelles pour que les autres acteurs rejoignent le Monde voulu.*

Le leadership est la capacité à :

"Exprimer une vision, influencer les autres pour obtenir des résultats, encourager la coopération en équipe, et être pris en exemple."

Au lieu de « Pouvoir », le véritable Leadership découle de l'influence, il repose sur la congruence et l'intégrité.

Ainsi, il est tout à fait courant qu'une proportion non négligeable des actions de pilotage d'une organisation provienne en réalité de personnes qui n'en sont pas les responsables officiels.

Les vrais leaders ne sont pas des « patrons » ni des « commandants » ou encore des « chefs », mais des individus qui ont la capacité à rassembler les autres autour d'une Vision :

C'est à dire à les mobiliser pour œuvrer à la construction d'un monde auxquels ils ont envie d'appartenir.

Nous proposons à l'équipe d'encadrement de découvrir les clés du management pragmatique en 4 jours, et de diffuser auprès de leurs collaborateurs les concepts clés des comportements menant à la création d'équipes gagnantes.

Elles permettent de capitaliser sur un modèle de compréhension des moteurs de motivations de chacun, et d'en décliner l'utilisation dans les cas concrets qui vous préoccupent :

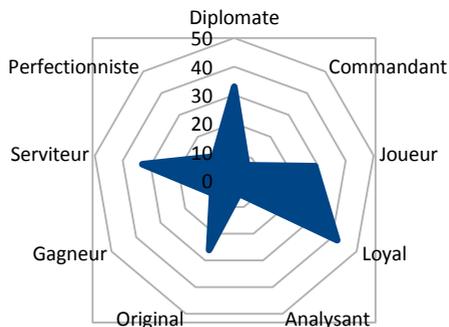
**« Motiver, Communiquer, Gérer les conflits, Gérer le Stress, ou même Négocier ».**

## Avez-vous dit...stress ?

Enfin, nous accordons une attention particulière à la gestion du stress. Maladie moderne, il s'impose dans nos organisations : générant fatigue, démotivation, et baisse de performance.

Les modules font au maximum 2 jours et 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 interentreprises ou organisées en interne dans votre structure.

### Utilisation des Positions de Motivation



### Important:

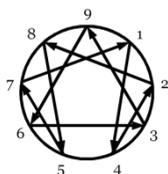
☞ Chaque intervention donne lieu à l'établissement d'un **profil personnalisé** des stagiaires, basé sur le test informatique RPM (**Référentiel des Positions de Motivation**), afin de mieux se connaître et de savoir exploiter ses potentialités.

### Comment cela fonctionne-t-il ?

Vous recevez un lien url, qui vous permet de passer un test en ligne de l'ordinateur que vous souhaitez dès lors que vous avez une connexion Internet : les résultats du test sont accessibles en ligne, et vous sont adressés par mail en format pdf. Vous pouvez également remettre également un livret de 40 pages. Il est aussi possible de réaliser une synthèse d'équipe : elle affiche ainsi le profil du groupe, avec ses forces et faiblesses...

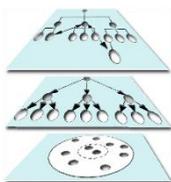
# Exprimer une vision claire

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.



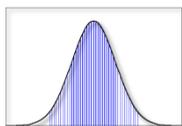
## **Jour 1 : L'ennéagramme**

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**

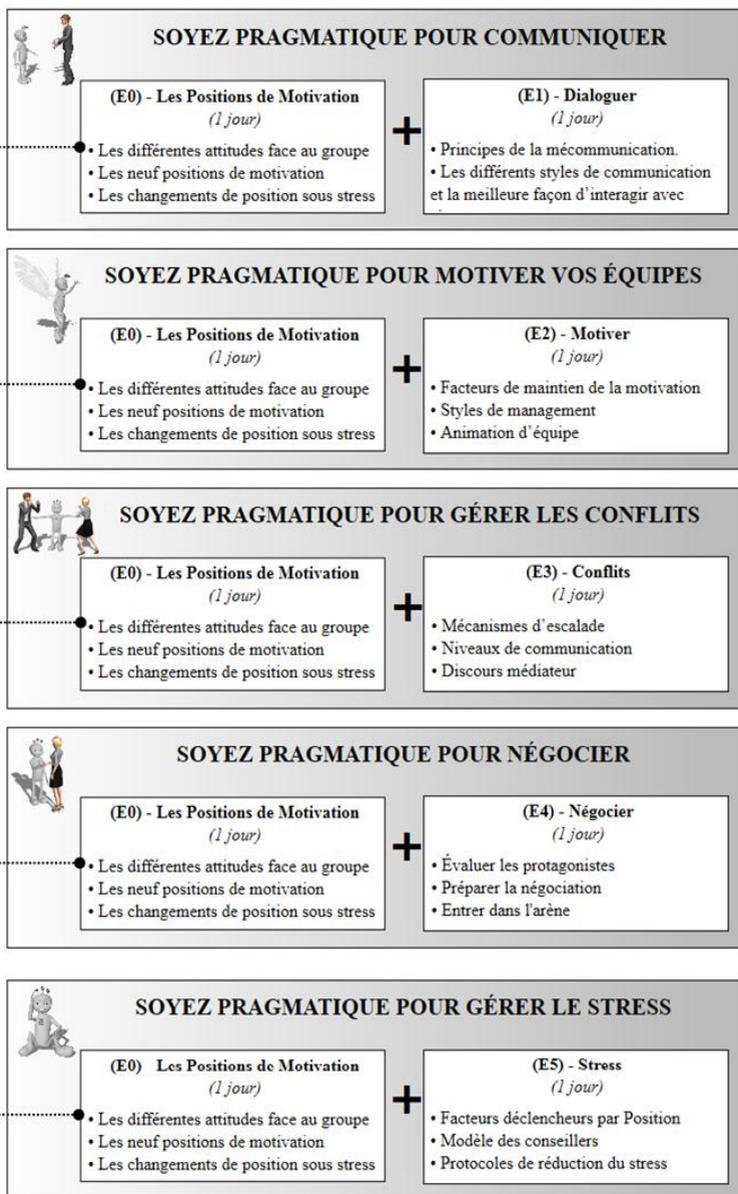
Le facteur qui vous motive un moment est le même que celui qui vous démotivera à trop forte dose. Il en est de même de vos collaborateurs. Aussi est-il primordial de connaître quels sont ces facteurs, par profil de personnalité, et quels sont les facteurs de motivation de substitution qu'on peut mettre 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.

# Diffuser une vision de façon pragmatique



# 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 interpersonnelle**

- ✚ 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**

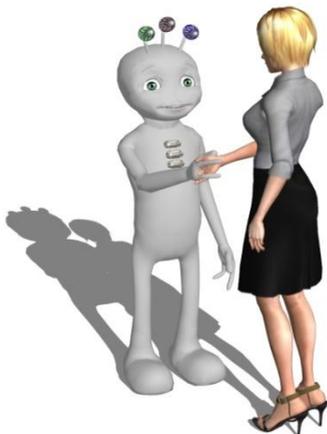
- ✚ Positionnement des individus face au groupe.
- ✚ Les neuf « Positions de Motivation ».
- ✚ Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- ✚ Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- ✚ Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

## **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**

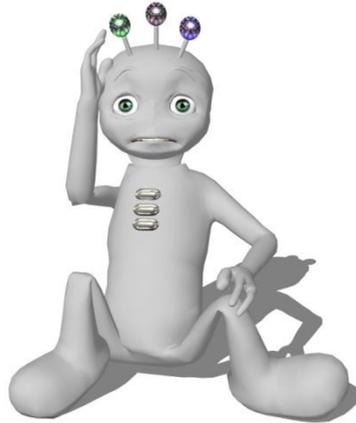
- ✚ Positionnement des individus face au groupe.
- ✚ Les neuf « Positions de Motivation ».
- ✚ Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- ✚ Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- ✚ Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

## **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.**

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 :



**Eric HUGOT**

**06.29.06.99.55**

[exceltis@free.fr](mailto:exceltis@free.fr)