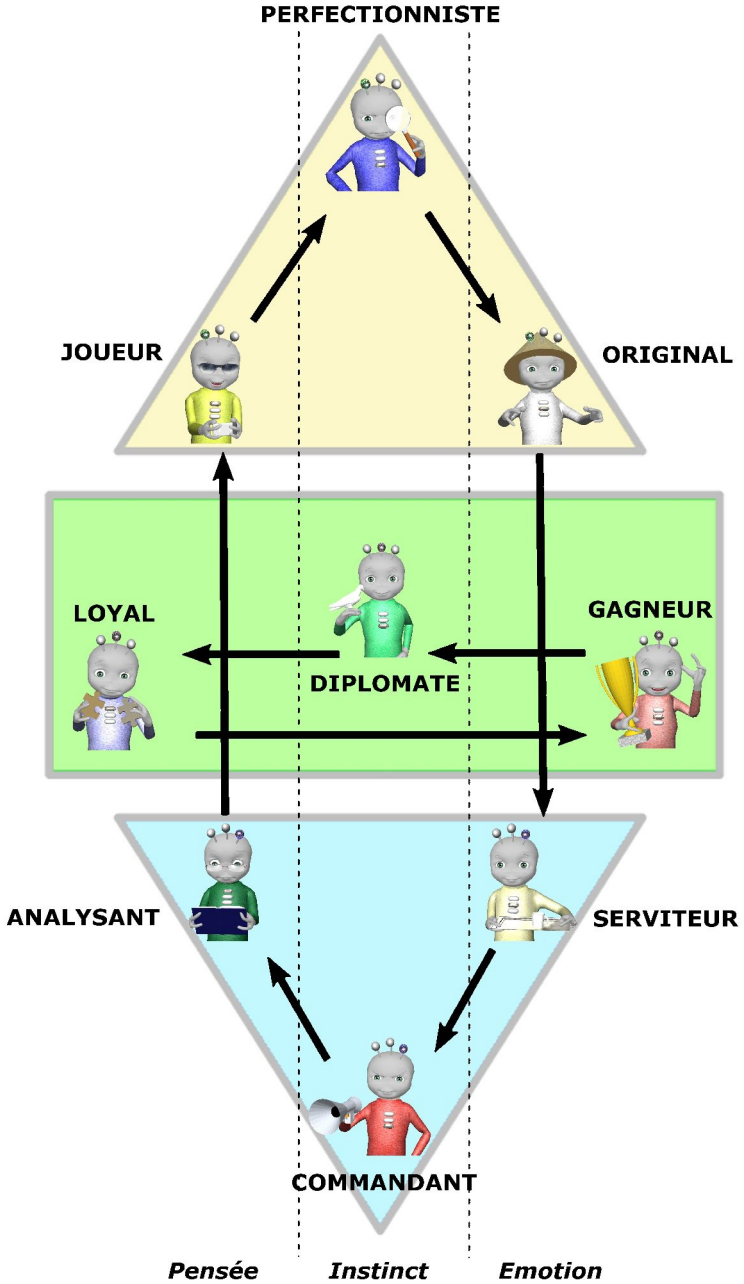




LES POSITIONS DE MOTIVATION

Clef d'un management pragmatique



Les Positions de Motivation ®

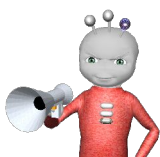
Cette approche originale est issue d'un rapprochement de modèles ayant fait leurs preuves (**ennéagramme, analyse transactionnelle, critères de motivation, modes d'interaction avec le groupe**) et optimise cette convergence autour des **thématiques de l'entreprise**.

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.

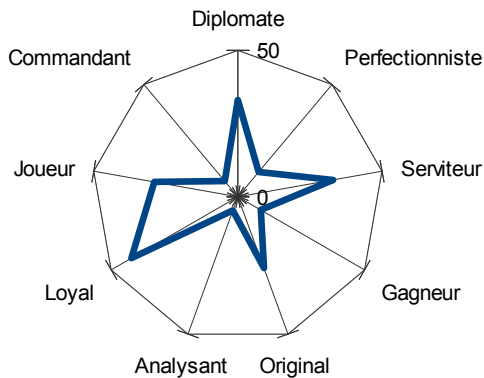


Nos intervenants peuvent vous proposer des interventions sur-mesure, au plus près de vos besoins, pour vous permettre d'exploiter au quotidien toute la puissance des Positions de Motivation.

Pour répondre aux problématiques les plus classiques, nous avons également établi un catalogue de modules proposés en sessions inter-entreprises incluant :

- **Les formations pragmatiques** : Pour tirer parti de l'approche des Positions de Motivation sur des enjeux concrets (communiquer, motiver, gérer les conflits, négocier, gérer le stress...) grâce à des formations pratiques de 2 jours (1 jour si vous avez déjà suivi un autre module).
- **Les formations top management** : Pour devenir un manager exemplaire grâce à des parcours approfondis de 4 jours.
- **Les formations certifiantes** : Pour devenir Consultant ou Formateur certifié en Positions de Motivation et faire profiter vos clients de cette approche.

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.

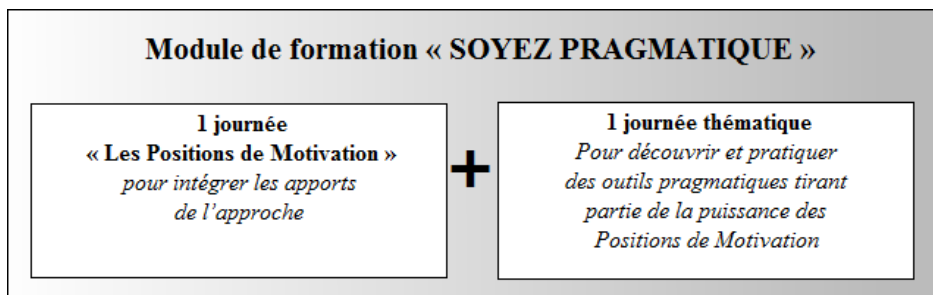


Les formations pragmatiques

Dans un contexte où les flux de fonctionnement sont chaque jour plus tendus et plus automatisés, le facteur humain reste la clef du succès des entreprises. Aussi votre problématique est-elle souvent de gérer au mieux ce facteur. C'est pourquoi nous avons mis en place les formations pragmatiques.

Le principe est de capitaliser sur le modèle de compréhension des moteurs de motivations de vos collaborateurs que sont les « Positions de Motivation », et de décliner l'utilisation de ce modèle dans les cas concrets qui vous préoccupent : motiver, communiquer, gérer les conflits, négocier, etc...

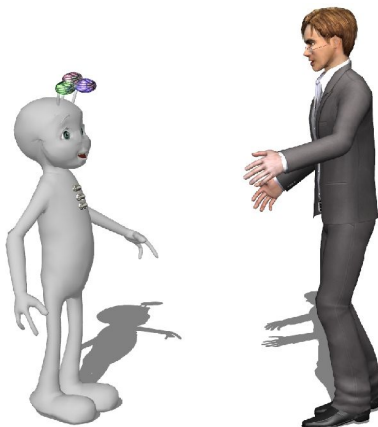
Aussi nos modules font-ils au maximum 2 jours. Un jour pour acquérir le modèle, et un jour pour tirer parti de toute la puissance de celui-ci dans une problématique concrète qui vous concerne, à travers l'expérimentation d'outils pratiques que vous pourrez utiliser dans votre activité dès le lendemain de la formation.



L'avantage, c'est qu'une fois que vous connaissez le principe des Positions de Motivation, vous pouvez vous former sur son utilisation dans un autre contexte, si vous en ressentez le besoin, en une journée seulement, à l'issue de laquelle vous pourrez tirer un bénéfice immédiat dans votre travail quotidien.



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

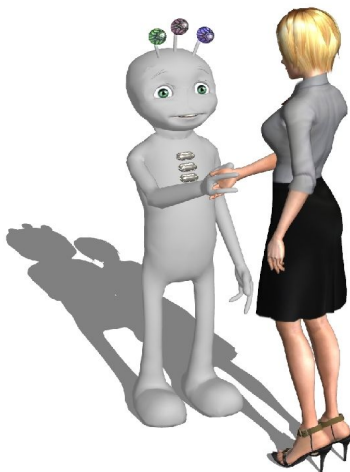
- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

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

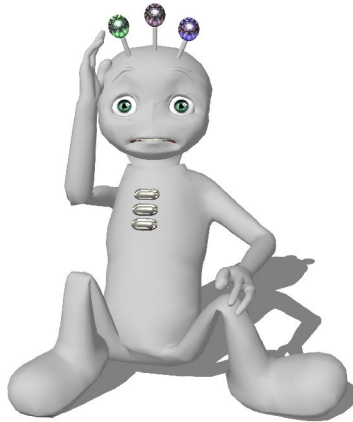
- Positionnement des individus face au groupe.
- Les neuf « Positions de Motivation ».
- Éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Exercices de vécu de chaque Position dans une situation de communication.
- Réactions face au stress en fonction de la Position de Motivation privilégiée.

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.

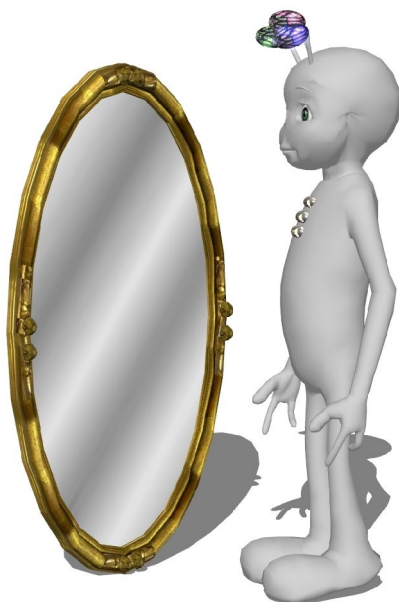


Les formations exemplaires (Top Management)

Les meilleurs managers sont ceux qui savent tenir compte des spécificités de leurs collaborateurs pour adapter leur style en fonction de chacun.

Les formations « exemplaires » Top management visent à explorer plus en profondeur les thématiques abordées dans les formations pragmatiques, afin de comprendre en profondeur les différents ressorts de fonctionnement de l'être humain et d'utiliser ces nouvelles compétences dans votre activité quotidienne.

Ces modules font 4 jours, qu'il est possible de proposer sous la forme de 2 fois 2 jours.



Soyez exemplaire pour communiquer



Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

- Les neuf « Positions de Motivation » et les éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Réactions face au stress.

Second jour : mécanismes de l'interaction

- Triangle dramatique.
- Positions de vie.
- Principes de mécommunication.
- Messages contraignants et processus scénarique.

Troisième jour : styles de communication

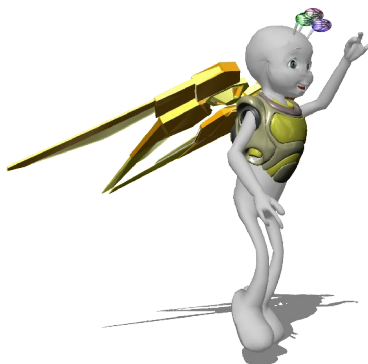
- Analyse détaillée des différents styles de communication selon la Position de Motivation adoptée.
- Meilleure façon d'interagir avec chaque Position.

Quatrième jour : évaluation du mode de fonctionnement

- Identification de la Position de Motivation adoptée par son interlocuteur.
- Points de confusion.
- Pratique.



Soyez exemplaire pour motiver vos équipes



Premier jour : approche des individus par les styles de fonctionnement

- Les neuf « Positions de Motivation » et les éléments motivateurs en fonction de la Position adoptée.
- Réactions face au stress.

Second jour : les niveaux de vision du monde

- Les sept 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.

Troisième jour : les critères de motivation

- Les flèches et le renversement des facteurs motivationnels.
- Les points d'excellence dans un cycle de projet.
- Les axes de développement professionnel par Position privilégiée.

Quatrième jour : travailler en équipe

- Les façons d'être des neuf Positions environnement de travail, les sources de stress, de motivation et de démotivation.
- Le leadership et la délégation.
- Le feedback adaptatif.

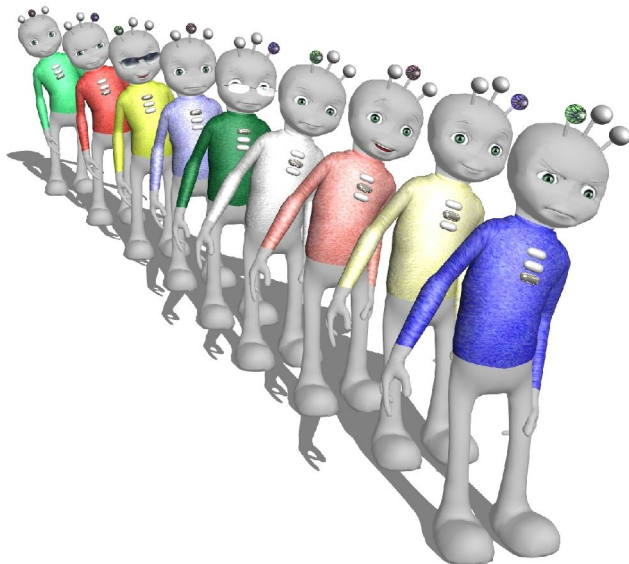


Devenir Consultant en Positions de Motivation ®

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** vous est proposé qui se compose :

- des 2 jours que forment "Soyez pragmatique pour communiquer",
- des 3 derniers jours de "Soyez exemplaire pour motiver vos équipes"
- et d'une journée spécifique "Devenir Consultant" durant laquelle des éléments structurels importants vous seront communiqués, vous permettant entre autre de porter un oeil éclairé sur les résultats du test RPM.



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 en Positions de Motivation ®

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 » être accrédité pour pouvoir dispenser des modules de formation auprès des clients de votre choix ou bien devenir un animateur interne au sein de votre structure, en profitant de supports de cours déjà élaborés et d'outils de commercialisation (site internet, fiches produit, ...).

Le cursus élargit les enseignements du cursus "Consultant certifié" et comprend **15 jours** :

- les 6 jours du cursus "Consultant certifié",
- un module "Compléments formateur" de 2 jours qui complète les éléments structurels du modèle pour une plus grande subtilité,
- les 3 derniers jours de "Soyez exemplaire pour communiquer",
- le second jour de "Soyez pragmatique pour motiver vos équipes",
- le second jour de "Soyez pragmatique pour gérer les conflits",
- le second jour de "Soyez pragmatique pour négocier",
- le second jour de "Soyez pragmatique pour gérer le stress".

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

Renseignements sur le programme certifiant :

Tél : 09 51 05 86 45
contact@positionsdemotivation.com



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



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