FIDELISER SES COLLABORATEURS

Modalités disponibles
Presentiel ou en distanciel (selon réglementation)

Durée de la formation
Durée de la formation : 7 heures.

Public
Manager ou personnel d'encadrement

Prérequis
· Première expérience de management recommandée
· Accessibilité : adaptations possibles

Formateur
Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

Méthodologie et moyens pédagogiques
· Pédagogie active : ateliers pratiques, jeux de rôles, mises en situation
· Apports théoriques illustrés
· Feedback immédiat
· Supports visuels et fiches outils

Objectifs
Acquérir les clés pour motiver, impliquer et fidéliser ses collaborateurs
Lutter contre le turn-over pour construire une équipe pérenne

Suivi et évaluation
· Évaluation diagnostique : positionnement en début de formation
· Évaluations formatives : ateliers, jeux de rôle, feedback
· Évaluation sommative : Etude de cas, Quizz
· Délivrance d'une attestation de formation

Financement
Tarif de la formation : à partir de 224,00 € HT soit 268,80 € TTC

Satisfaction
Taux de satisfaction global : Non calculé

Délai d'accès de 16 à 30 jours selon le financement demandé.
Contactez le service formation continue pour obtenir un devis ou toute assistance technique lors de formation à distance.
Informations complémentaires disponibles sur notre site Internet :www.cfahcconseil.com

H&C Conseil 6 Place de Regensburg 63000 CLERMONT-FERRAND
Tel : 0473932592 - Siret 42924994900075
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° : 83 63 03371 63 auprès de la Préfecture Auvergne-Rhône-Alpes

- ## Contenu

1-Diagnostiquer et activer les leviers de fidélisation

· Enjeux de la fidélisation et coût du turn-over.
· Attentes clés des collaborateurs : sens, autonomie, reconnaissance, progression.
· Repérer forces/faiblesses de son équipe

2-Construire et piloter son plan de fidélisation
· Entretien de motivation et reconnaissance
· Parcours collaborateurs : onboarding, montée en compétences, QVT
- Indicateur de suivi : turn-over, absentéisme
-Construction d'un plan de fidélisation en 6 étapes (objectifs, actions,jalons,risques, communication, mesure)