PROGRAMME DE FORMATION

Leadership et Motivation d'Équipe

Management, RH & Développement professionnel

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0290	V2026-005	2 novembre 2026	Management, RH & Développement professionnel

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
21 h	Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel	7 modules 19 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Définir sa posture de leader à partir de ses valeurs et choisir le style de leadership adapté à la situation.
- Garder une posture stable et exemplaire dans une situation de crise ou de forte pression.
- Formuler une vision et construire avec l'équipe un projet d'équipe traduit en engagements concrets.
- Faire adhérer à un projet : message de sens, traitement des objections, relais dans l'équipe, sans manipulation.
- Identifier les ressorts et les irritants de la motivation à l'aide de grilles de lecture reconnues.
- Repérer les moteurs propres à chaque collaborateur, sans stéréotype, et individualiser ses leviers avec équité.
- Préparer et conduire un entretien de motivation — pour fidéliser comme pour remotiver — jusqu'à un engagement réciproque suivi.

L'essentiel de la formation

Public visé

Managers, chefs d'équipe, responsables de service ou d'exploitation, chefs de projet et toute personne qui anime une équipe — permanente, saisonnière ou mixte — et veut donner un cap, faire adhérer et entretenir la motivation de chacun.

Prérequis

- Aucune connaissance théorique en management n'est exigée.
- Animer ou s'apprêter à animer une équipe est recommandé ; un positionnement en début de parcours situe vos réflexes actuels.
- Comprendre et s'exprimer en français ; disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone et d'une connexion Internet stable.

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon part d'une mise en situation vidéo avec des personnages animés récurrents (une saison dans un village de vacances), puis fait pratiquer : scénarios à décisions, conversations simulées à embranchements où l'apprenant choisit ou rédige ses répliques, études de cas, analyses d'erreurs et rédaction de documents. Chaque module se termine par une mise en situation professionnelle (étude de cas, jeu de rôle simulé ou rédaction) qui produit un livrable ; l'entretien de motivation est évalué en jeu de rôle. Près des trois quarts du temps de formation sont consacrés à la pratique. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Production de livrables professionnels
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; retour détaillé sur chaque scénario et chaque conversation ; livrable de fin de module vérifié sur grille critériée ; quiz de module ; évaluation finale composée d'un début de saison à embranchements et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 % des critères du cas.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, dialogues aussi disponibles en texte, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **1 380 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

7 modules, 19 leçons — durée totale 21 h.

01 Positionnement

1. Positionnement — vos réflexes de leader et d'animateur

02 Qualités et posture de leader

1. Ce qui fait suivre un leader
2. Choisir son style de leadership
3. Tenir sa posture dans la crise

03 Donner un cap : vision et projet d'équipe

1. Formuler une vision qui donne du sens
2. Construire le projet avec l'équipe
3. Traduire le projet en engagements

04 Communiquer et faire adhérer

1. Construire un message qui fait adhérer
2. Accueillir les objections et convaincre sans manipuler
3. S'appuyer sur des relais et communiquer au quotidien

05 Les ressorts de la motivation

1. Trois grilles pour lire la motivation
2. Motivation intrinsèque, extrinsèque et reconnaissance
3. Repérer ce qui démotive

06 La diversité des motivations

1. Repérer les moteurs de chacun
2. Permanents, saisonniers, nouveaux, anciens
3. Individualiser avec équité

07 Conduire l'entretien de motivation

1. Préparer l'entretien de motivation
2. Explorer les moteurs et les irritants
3. Conclure par un engagement réciproque