

Motivations Fondamentales

Optimisez votre leadership en découvrant vos préférences



Identifier, comprendre et utiliser la notion de motivations profondes pour atteindre mes objectifs.

Durée

½ journée à 2 jours de formations

Pré requis

Aucun

Mode d'intervention

2 intervenants pour des groupes de 5 à 35 personnes

Présentation de la formation

Découvrez puis optimisez votre leadership naturel en vous appuyant sur vos motivations profondes afin de favoriser votre réussite et votre épanouissement personnel.

En prenant en compte les 3 centres de votre intelligence (mentale, émotionnelle, et surtout corporelle) cette formation vous permettra:

- de mieux connaître votre potentiel instinctif,
- de mieux gérer vos émotions
- et mieux comprendre les autres afin d'améliorer la qualité de vos relations.

Objectifs de la formation

Prendre en compte la notion de motivation dans l'engagement au quotidien.

Découvrir les motivations fondamentales qui nous animent consciemment et inconsciemment.

Prendre en compte les différences de besoins individuels.

Les utiliser pour une meilleure énergie individuelle et collective.

Pour qui?

Toutes les personnes intéressées par les mécanismes de la logique motivationnelle.

Outils pédagogiques?

Analyse individuelle de la demande, tests écrits, tests de motricité en salle, ateliers de mise en pratique, apports théoriques, test de validation des acquis, plan de développement individuel.



Le plus

de la formation

Formation qui en partant du corps et de techniques de coaching de haut niveau allie les dimensions conscientes et inconscientes.

Personnalisation

Compréhension

Outils concrets

Approuvé par



Identifier, comprendre et utiliser la notion de motivations profondes pour atteindre mes objectifs.

Présentation de la journée 1:

Journée centrée sur la personne

La notion de motivation:

- Cas concret
- La notion des 3C : collaborer, coopérer, communiquer.
- La motivation au cœur du management des ressources.
- Définition de la notion de motivation, de besoins et de potentiel d'action.

Analyse de la demande autour de la notion de motivation

- Motivation et quotidien/ Problèmes éventuels / Besoins éventuels/ Demande et attente

Les composantes de sa propre motivation

- Situations de vie et motivations
- Motivations et effets.
- La genèse de l'énergie.
- La notion des 3 centres de l'intelligence.

Les champs de prise en compte de la notion de besoins fondamentaux :

- la personne/ les relations interpersonnelles/ Le groupe/ La structure.

La notion de besoin fondamental

- Motivations contextuelles et motivations structurelles
- Identifications des besoins fondamentaux individuels à travers l'observation de la motricité.
- Définition des besoins fondamentaux.
- Mise en œuvre concrète.

Utilisation de cette notion sur le plan individuel

- Notion de message contraignant/ message apprécié/d'auto-coaching
- Construction de l'outil champs lexicaux individuel.
- Mise en évidence de la force de ses besoins fondamentaux.

Outils de genèse d'énergie ou d'activation du niveau d'attention.

- Les activations bien être/ générique/ spécifiques.
- notion de baisse d'énergie, de tensions partielles excessives, de démotivation.

Identifier, comprendre et utiliser la notion de motivations profondes pour atteindre mes objectifs.

Présentation de la journée 2:

Journée centrée sur la relation interpersonnelle, le groupe et la structure

Travail sur les niveaux de compétence :

- Le trajet de l'incompétent conscient à compétent inconscient.

Analyse de la demande autour du bilan de la journée 1 et de l'expérience autour de la notion :

- Motivation profonde et quotidien
- Problèmes éventuels
- Besoins éventuels
- Demande et attente

Drivers d'analyse transactionnelle et force de ses besoins fondamentaux.

- Bilan du test et analyse individuelle
- Lien entre les besoins fondamentaux et les drivers
- Notion d'hypersensibilité et d'hypersensibilité.

Conséquence sur les comportements individuels et sur la communication.

- Motivation profonde et relation interpersonnelles :
- Mise en commun des champs lexicaux individuels et construction d'un outil de référence commun.
- Découverte de l'outil écoute active.
- Utilisation de l'outil d'écoute active et identification des besoins de mon interlocuteur.
- Besoins fondamentaux et stratégie de communication inter individuelle.

Motivation profonde et relation de groupe :

- Prise en compte des besoins fondamentaux et dynamique de groupe.
- Prise en compte de la notion de gestion des ressources

Besoins fondamentaux et impact du message.

- Motivation profonde et structure :
- Besoins fondamentaux et identité de structure, de groupe ou de message publicitaire