

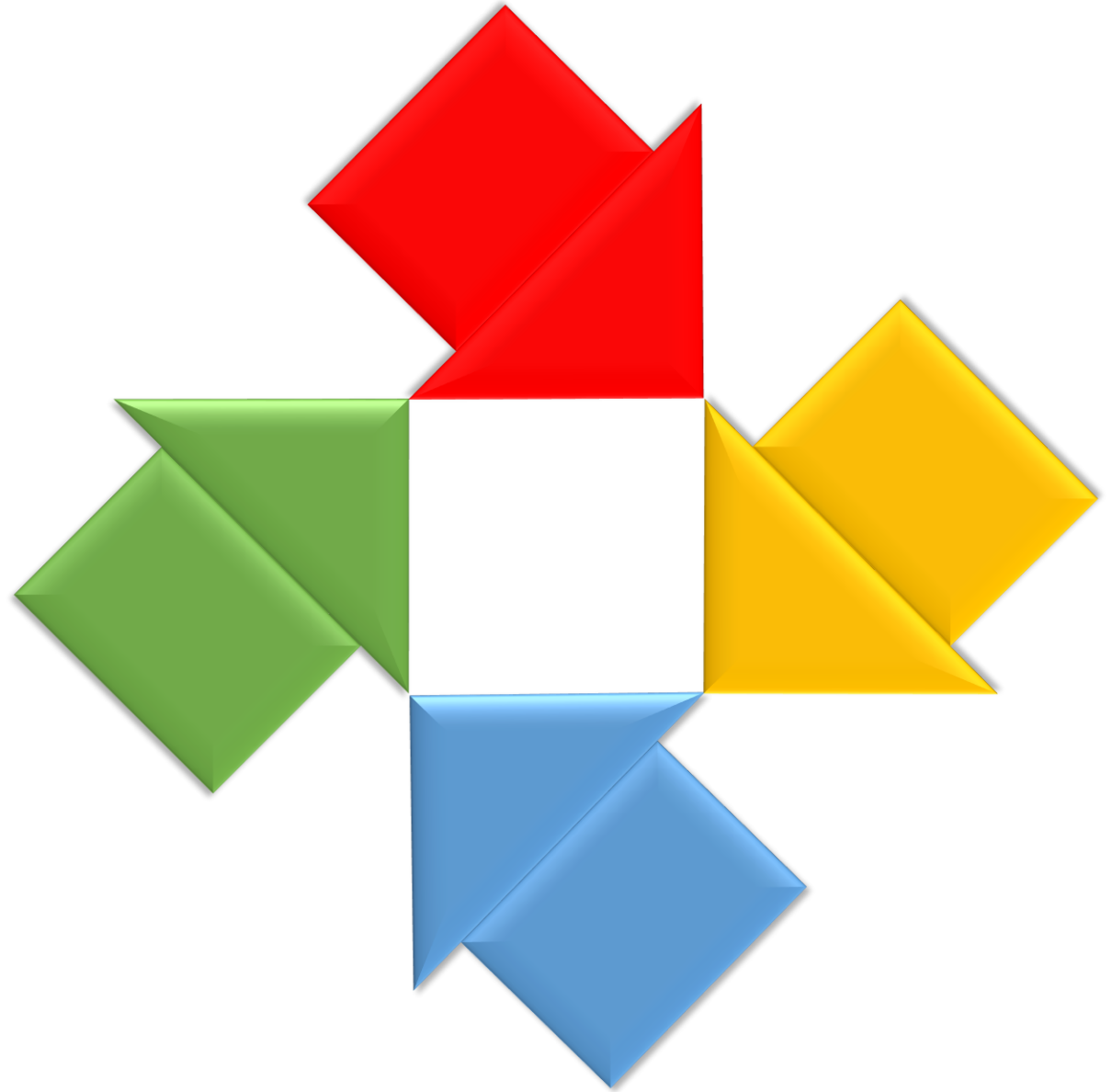
"Manager, c'est
allumer des feux."

97 idées pour Motiver une équipe



Fil conducteur

-  Éliminer l'incertitude
-  Créer un esprit d'équipe
-  Placer la barre haut
-  Actions pour manager commercial



Éliminer l'incertitude

1

Définition de postes et de fonctions.

2

Plan de carrière.

3

Donner des informations sur la santé de l'entreprise (éviter radio-moquette).



Éliminer l'incertitude

4

Expliquer les objectifs à long terme de la société.

5

Fixer des objectifs accessibles.

6

Manifester de l'enthousiasme (Seriex : « *Un patron est quelqu'un qui doit inspirer du stress et expirer de la bonne humeur* »).



Éliminer l'incertitude

7

Former pour montrer qu'on investi sur la personne.

8

Fixer des règles du jeu simples et claires

9

Préciser clairement ses attentes vis à vis de chaque collaborateurs.



Éliminer l'incertitude

10

Faire preuve de transparence.

11

Émettre des messages clairs.

12

Feed-back : Faire connaître son appréciation, bonne ou mauvaise sur les actions entreprises.



Éliminer l'incertitude

13

Faire circuler l'information.

14

Fêter les succès.

15

Vivre ensemble les réussites ou les échecs.



Éliminer l'incertitude

16

Faire travailler en binôme sur certains projets.

17

Être transparent.

18

Mobiliser l'équipe pour aider celui qui n'atteint pas son chiffre.



Éliminer l'incertitude

19

Mobiliser l'équipe pour aider celui qui est malade.

20

Suivre précisément l'intégration des nouveaux.



Créer un esprit d'équipe

21

Communiquer régulièrement sur sa propre activité pour donner l'exemple et être accessible.

22

Inclure ses collaborateurs dans un succès personnel.

23

Avoir une attitude détendue pour rassurer : « *Le bonheur ne suit pas la performance, il la précède !* » (Yannick NOAH).



Créer un esprit d'équipe

24

Parler au « nous » plus qu'au « Je ».

25

Synthétiser les résultats de chacun sur un tableau collectif.

26

S'impliquer personnellement dans le suivi des actions et aider à résoudre les problèmes rencontrés.



Créer un esprit d'équipe

27

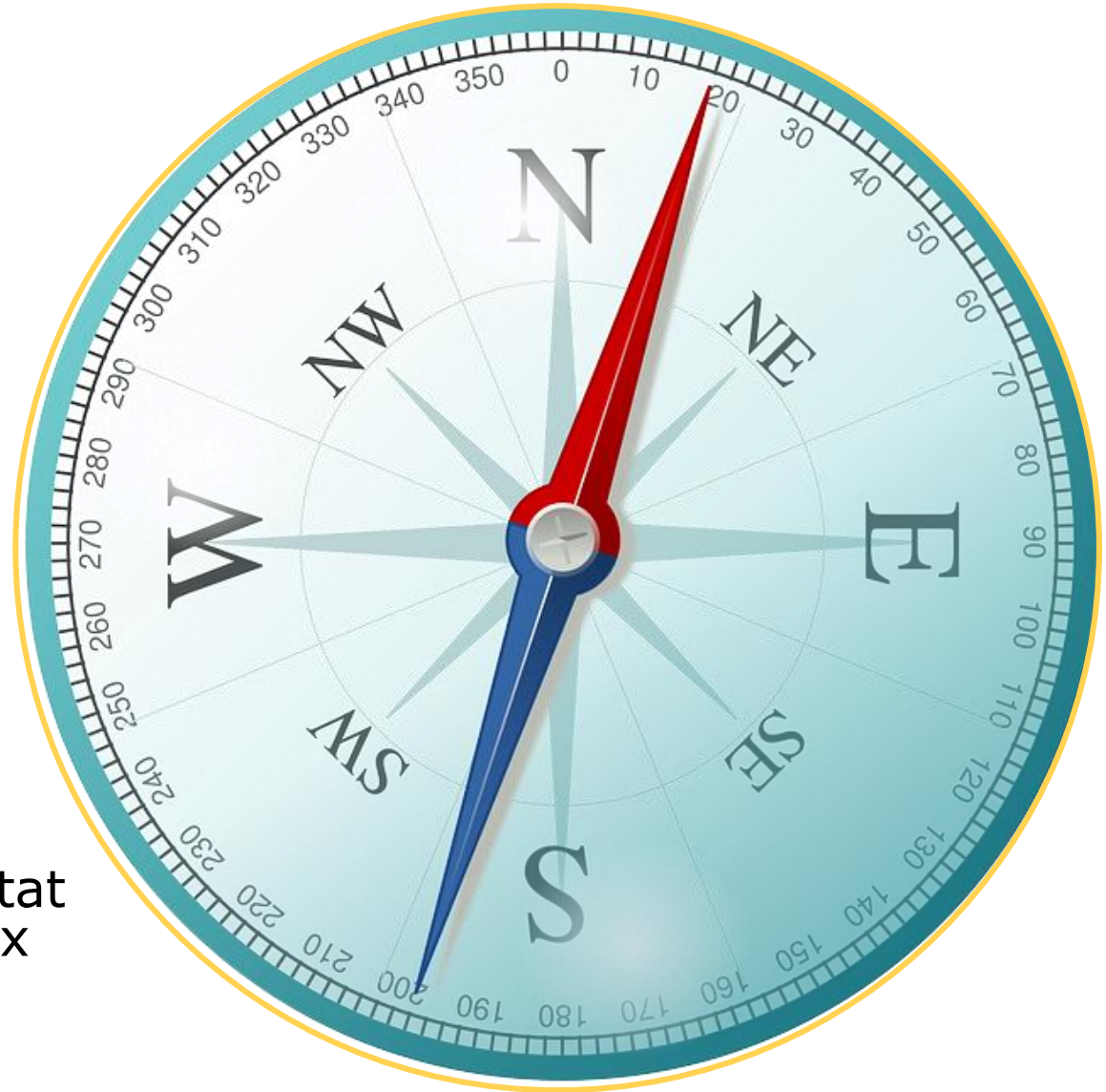
Être transparent dans les décisions et attitudes.

28

Faire circuler régulièrement l'information.

29

Tenir l'équipe informée de l'état d'avancement par rapport aux objectifs.



Créer un esprit d'équipe

30

Se rencontrer en dehors du cadre professionnel.

31

Utiliser les challenges de l'entreprise avec récompenses pour investir l'équipe autour d'un objectif commun.

32

Réunir les collaborateurs pouvant nous aider au cours d'une campagne et les impliquer dans la préparation de l'action en leur demandant comment s'y prendre selon eux. Leur communiquer la synthèse qui est faite par la suite.



Créer un esprit d'équipe

33

Communiquer et analyser ensemble les résultats des actions.

34

Fixer un objectif commun (et récompense d'équipe).

35

Proposer un challenge à des collaborateurs mixtes (ex : exploitants et commerciaux de guichet).



Créer un esprit d'équipe

36

Se réunir régulièrement pour échanger des idées et comparer son travail.

37

Encourager et organiser le travail en binômes.

38

Faire un point régulier sur l'activité commerciale.



Créer un esprit d'équipe

39

Faire commenter les chiffres par ses collaborateurs pour mieux les impliquer.

40

Organiser avant chaque campagne une réunion pour expliquer ce que chacun doit faire pour atteindre l'objectif commun.

41

Tenir au courant le personnel administratif des opérations réalisées.



Créer un esprit d'équipe

42

S'intéresser aux hobbies, et à l'extra-professionnel.

43

Générer une ambiance studieuse mais décontractée.

44

Déjeuner exploitants-assistantes.



Créer un esprit d'équipe

45

Partager les compétences.

46

Être solidaire.

47

Nommer un parrain pour un collaborateur débutant.



Créer un esprit d'équipe

48

Donner un rôle spécifique à chacun (tous les maillons d'une chaîne)

49

Assumer les difficultés (solidarité avec l'équipe).

50

Travailler ensemble sur la définition d'un objectif commun



Placer la barre haut

51

Poser la question au groupe : en sport ou dans le monde professionnel, qu'est-ce qui a le plus motivé, qui vous a apporté le plus de satisfaction ?

52

Faire ensuite apparaître que c'est toujours un challenge réussi qui apporte le plus de satisfaction. Fournir un effort est ce qui nous permet de nous accomplir. La tension motive.

53

S'il n'y a pas d'objectif élevé à atteindre, on peut difficilement être motivé.



Placer la barre haut

54

S'il n'y a pas d'effort pour accomplir un travail, il ne peut y avoir de satisfaction.

55

Il faut donner des occasions d'autosatisfaction par la réussite de challenges.

56

Au sein d'une même entreprise on peut voir des équipes motivées et d'autres moins. En générale les premières ont des objectifs plus élevés à atteindre, et sont dans un état de tension plus important. S'il n'y a pas d'objectif élevé à atteindre, on peut difficilement être motivé.



Placer la barre haut

57

Si vous vous souvenez encore du patron qui vous a le plus marqué, c'est sans doute parce qu'il vous a fait progresser, il vous a tiré vers le haut.. Ceci doit être une préoccupation permanente.

58

Donner des tâches plus difficiles chaque jour.

59

Créer quelque chose.



Placer la barre haut

60

Résoudre un problème.

61

Fixer des objectifs élevés.

62

Ne pas hésiter à demander beaucoup aux meilleurs.



Placer la barre haut

63

Former.

64

Confier la gestion de clients haut de gamme.

65

Demander de présenter aux autres exploitants un produit ou un point particulier (fiscal).



Placer la barre haut

66

Montrer l'exemple.

67

Demander à un collaborateur de réaliser une action qu'il n'a jamais réalisé auparavant (intervention en public, organiser une réunion ...).

68

Être exigeant.



Placer la barre haut

69

Donner au moins **une compétence nouvelle** à chacun de ses collaborateurs dans l'année.

70

Organiser un concours.

71

Partager avec un collaborateur la gestion d'un dossier délicat.



Placer la barre haut

72

Responsabiliser.

73

Impliquer dans la préparation.

74

Confier des missions individuelles et nominatives dans le cadre de la campagne.



Placer la barre haut

75

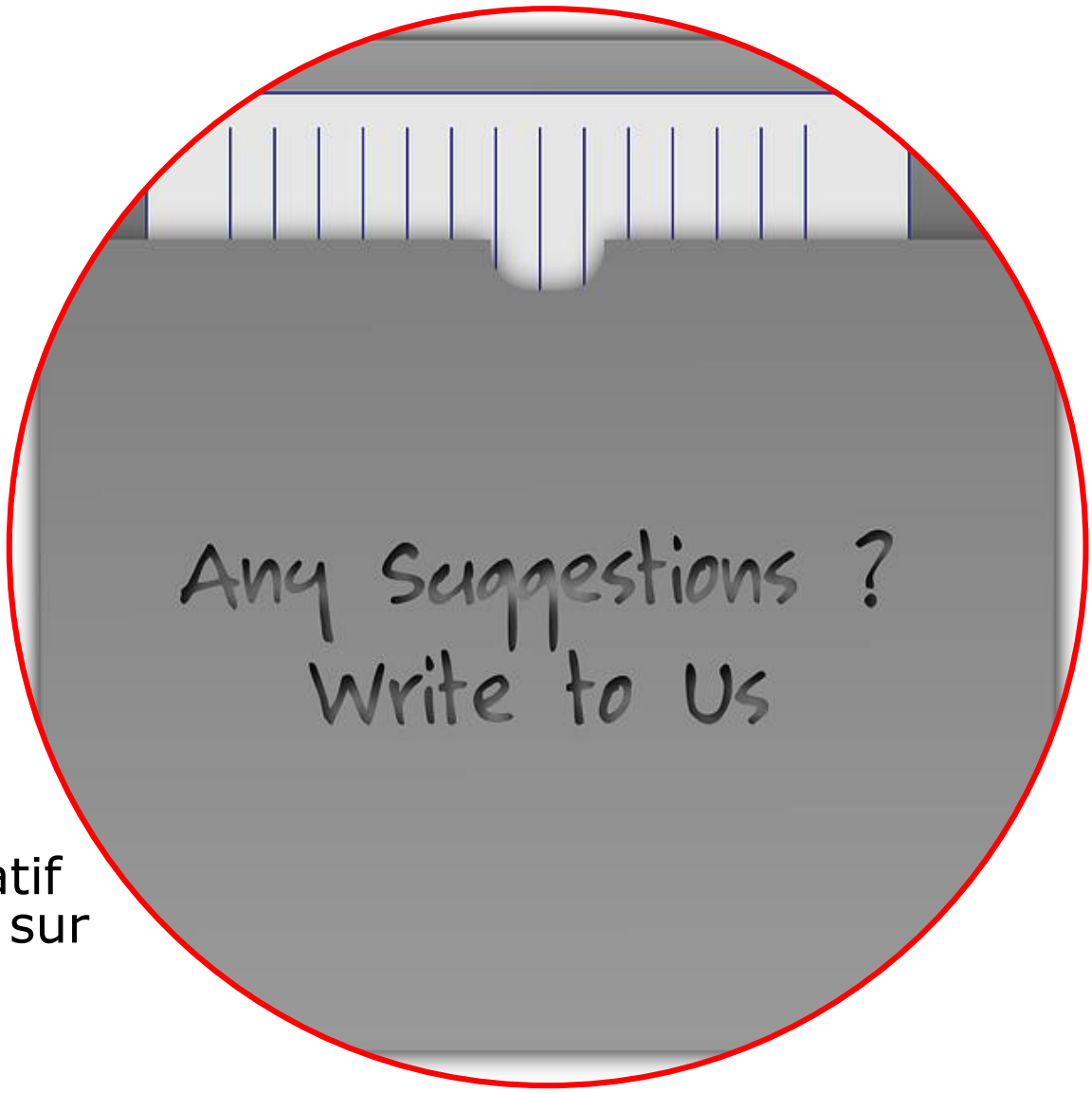
Faire appel aux suggestions.

76

Confier l'organisation d'une manifestation.

77

Stimuler le personnel administratif par des opérations de challenge sur des produits simples.



Any Suggestions ?
Write to Us

Placer la barre haut

78

Fixer des objectifs et déterminer ensemble une « ambition ».

79

Fixer des objectifs par rapport à la concurrence.

80

Mettre en place un challenge.



Actions pour manager commercial

78

Accompagner ses vendeurs.

79

Arbitrer les conflits.

80

Assumer les échecs.



Actions pour manager commercial

81

Augmenter la production.

82

Calmer les clients.

83

Communiquer en permanence.



Actions pour manager commercial

84

Contrôler la qualité des ventes.

85

Coordonner les actions.

86

Défendre les intérêts de tous.



Actions pour manager commercial

87

Déléguer des missions.

88

Écouter tout le monde.

89

Encourager les moins bons.



Actions pour manager commercial

90

Féliciter les meilleurs.

91

Licencier les indésirables.

92

Maîtriser les délais de livraison.



Actions pour manager commercial

93

Préparer les réunions.

94

Répartir les objectifs.

95

Sonder les opinions.



Actions pour manager commercial

96

Supporter les caprices.

97

Transmettre son enthousiasme.

98

Etc

