

CONCEVOIR ET ANIMER UN CHALLENGE STIMULANT

Objectifs :

- Concevoir un challenge stimulant
- Fédérer vos équipes autour du challenge
- Animer, accompagner vos collaborateurs
- Utiliser le challenge comme levier de formation
- Faire un bilan constructif de votre challenge

Public : Ce programme s'adresse à des dirigeants d'entreprise, directeurs ou responsables commerciaux, à toute personne souhaitant mettre en place un challenge au sein de leur équipe commerciale

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

PROGRAMME

Etape 1 : La préparation et la définition

- Définir l'objectif stratégique du challenge
- Déterminer le fonctionnement du défi
- Spécifier les récompenses
- Indiquer le support d'animation à utiliser
- Créer le règlement du jeu

Training : S'entraîner à la phase préparatoire de création d'un challenge

Etape 2 : L'annonce et le lancement

- Quand annoncer le challenge ?
- Comment annoncer le challenge à son équipe ?

Training : Préparer l'annonce de son challenge



Etape 3 : Le suivi et l'animation

- Suivi des résultats en temps réel
- Maintenir une communication régulière au sein de son équipe
- Dynamiser et animer ses collaborateurs pendant la durée du challenge
- Valoriser les efforts

Training : Imaginer différentes animations pour susciter l'adhésion de toute l'équipe

Etape 4 : La clôture et le bilan

- Continuer à faire vivre le challenge
- Mettre en valeur vos futurs challenges
- Editer un bilan chiffré
- Evaluer l'intérêt porté à votre challenge
- Identifier les bonnes pratiques
- Faire la remise des prix

Training : Définir ensemble les 3 valeurs fortes à partir du jeu des valeurs ajoutées

Moyens pédagogiques :

- Alternance d'exposés théoriques et pratiques
- Prédominance de la pratique
- Travaux en groupes et en sous-groupes

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation