

Thème 1 - Mobilisation / Motivation

Question de gestion 4 :

Communiquer à l'interne suffit- il à mobiliser ?

2. L'animation des équipes

Techniques d'animation

Technique	Liens vidéo	Conseils pour réussir
	https://www.youtube.com/watch?v=BwXVEKDt4kc https://www.youtube.com/watch?v=1DsSS7zcaA8	
	https://www.youtube.com/watch?v=foYroo-Kdoo https://www.youtube.com/watch?v=N5cATAuCmBI	
	https://www.youtube.com/watch?v=IPyP6mSG1OI https://www.youtube.com/watch?v=ivNUJIwxEPg	
	https://www.youtube.com/watch?v=FFaPrX8xW_o https://www.youtube.com/watch?v=LkdQJStNlKU	
	https://www.youtube.com/watch?v=o4l2-Hynfa8 https://www.youtube.com/watch?v=SV6hMoR0nQO	

Thème 1 - Mobilisation / Motivation

Question de gestion 4 :

Communiquer à l'interne suffit- il à mobiliser ?

Outils d'animation

<http://www.animerunereunion.com/> - Mise en scène

Outil	Description	Finalité
Remue-méninges ou brainstorming		
Double tour		
QQOQCP		
La matrice de décision		
Scénario catastrophe		
Avocat de l'ange		

Thème 1 - Mobilisation / Motivation

Question de gestion 4 :

Communiquer à l'interne suffit- il à mobiliser ?

Les limites des techniques d'animation

Situations	Techniques d'animation utilisées	Limites des techniques d'animation
<p>Les directeurs régionaux doivent déterminer ensemble une nouvelle action promotionnelle. Ils utilisent le remue-ménages. L'animateur, Serge n'est pas très à l'aise avec cette technique, d'autres participants sont sceptiques. Trois heures plus tard, des idées ont émergé, mais aucune n'obtient l'adhésion du groupe.</p>		
<p>Le directeur régional s'aperçoit qu'un de ses magasins n'est plus rentable. Il ne veut pas prendre de décision seul. Le siège social missionne une entreprise indépendante qui va devoir en analyser les causes et proposer des solutions. Après étude de la situation locale, les experts proposent un changement dans les horaires d'ouverture du magasin. En effet, la population locale a changé et les horaires doivent s'adapter à leurs nouveaux modes de vie.</p> <p>Le directeur du magasin ne semble pas convaincu mais doit quand même opérer les changements.</p>		
<p>Le directeur régional doit imposer les nouveaux objectifs aux directeurs de magasins. Il sait que ces objectifs vont être difficiles à respecter vu le contexte économique actuel défavorable. Des réorganisations horaires sont également nécessaires.</p> <p>A la suite de la séance de négociation, le directeur régional s'aperçoit qu'il n'avait pas assez d'arguments au regard des enjeux. Aucune négociation n'a pu aboutir en raison d'un blocage de la part des directeurs et du peu de marge de manœuvre dont disposait le directeur régional. Il aurait fallu plus de temps et de préparation.</p>		
<p>Le Directeur régional souhaite opérer un changement dans l'organisation du travail au sein du magasin de Blois. En effet, il faut adapter les horaires d'ouverture à la nouvelle cible. Le magasin va donc devoir ouvrir dès 7h du matin et fermer à 20h. Il faut donc réorganiser les équipes et faire accepter les nouvelles contraintes horaires.</p> <p>Il a un empêchement de dernière minute le jour de la réunion. Il demande au directeur du magasin de prendre en charge la réunion et de trouver une solution. Face à une équipe qui n'aime pas le changement et malgré des tentatives pour s'imposer, la situation n'aboutit pas. Il n'arrive pas à trouver les arguments qui permettraient de débloquer la situation.</p>		
<p>Témoignage de Vincent, collaborateur dans une société commerciale : « Le team building culinaire !!! C'est la nouvelle tendance ou comment perdre son temps en réunion ? Personnellement, c'est une corvée à laquelle je suis obligé d'assister de peur d'être mal vu par la hiérarchie, comme « une brebis galeuse » qui refuse l'intégration au sein de l'équipe et donc, de l'entreprise ».</p>		

