

2 JOURS

14 HEURES

RÉDUIRE LE TURNOVER & FIDÉLISER

Engager, fidéliser & donner envie de rester

OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer une stratégie de fidélisation durable en agissant sur les moments clés de l'expérience collaborateur. La formation permet de renforcer l'engagement dès l'intégration, de faire du management un levier de fidélisation et de piloter les actions à partir d'indicateurs concrets.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Comprendre les mécanismes du turnover et identifier les leviers de fidélisation • Créer les conditions de l'engagement dès l'intégration • Faire du management un levier de fidélisation au quotidien • Détecter et agir face aux signes de désengagement • Construire et piloter une stratégie de fidélisation durable.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers, responsables d'équipe, encadrants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

MODALITÉS

Présentiel
Intra ou inter-entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION - JOURNÉE 1 - COMPRENDRE ET AGIR SUR LES LEVIERS DE FIDÉLISATION

01 COMPRENDRE LES MÉCANISMES DU TURNOVER

- Identifier les différentes causes de départ
- Comprendre les enjeux humains et organisationnels
- Repérer les moments clés du parcours collaborateur
- Identifier les leviers sur lesquels agir

OUTILS

Diagnostic turnover • Expérience collaborateur • Analyse des départs • Cas terrain

02 CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE FIDÉLISATION

- Identifier les attentes et besoins des collaborateurs
- Analyser les pratiques existantes
- Définir les priorités de fidélisation
- Construire une démarche adaptée à son contexte

OUTILS

Pyramide de la fidélisation • Diagnostic des pratiques • Expérience collaborateur • Plan d'action

03 ENGAGER DÈS LE RECRUTEMENT ET L'INTÉGRATION

- Créer une expérience cohérente dès le recrutement
- Préparer l'arrivée du collaborateur
- Structurer les étapes clés de l'onboarding
- Favoriser rapidement l'appartenance et l'engagement

OUTILS

Parcours collaborateur • Onboarding • Check-list d'intégration • Points d'étape

04 FAIRE DU MANAGEMENT UN LEVIER D'ENGAGEMENT

- Identifier les leviers de l'engagement au quotidien
- Donner du sens et clarifier les attentes
- Développer reconnaissance et feedback
- Installer une relation fondée sur la confiance

OUTILS

Pyramide de l'engagement • Feedback • Reconnaissance • Rituels managériaux

COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Construire une démarche de fidélisation
- ✓ Réussir une intégration engageante

- Renforcer l'engagement dans la durée ✓
- Mesurer et ajuster les actions ✓

UNE FORMATION CONÇUE POUR PASSER À L'ACTION.

Un cadre clair. Des méthodes concrètes. Un ancrage dans la durée.

PROGRAMME DE LA FORMATION - JOURNÉE 2 - FIDÉLISER ET DONNER ENVIE DE RESTER

01 REPÉRER LES SIGNES DE DÉSENGAGEMENT

- Identifier les changements de comportement
- Repérer les signaux faibles
- Comprendre les causes possibles du désengagement
- Agir avant que la rupture ne s'installe

OUTILS

Grille des signaux faibles • Analyse de situations • Cas terrain

02 DONNER DES PERSPECTIVES AUX COLLABORATEURS

- Identifier les attentes d'évolution
- Accompagner le développement des compétences
- Favoriser la projection dans l'organisation
- Travailler les possibilités d'évolution et de mobilité

OUTILS

GPEC • Parcours professionnel • Entretien de fidélisation

03 CONDUIRE LES ÉCHANGES DE FIDÉLISATION

- Créer des espaces de dialogue réguliers
- Identifier les attentes et sources d'insatisfaction
- Questionner, écouter et reformuler
- Transformer les échanges en actions concrètes

OUTILS

Entretien de fidélisation • Écoute active • Questionnement • Plan d'action

04 PILOTER ET AJUSTER SA STRATÉGIE

- Analyser les départs et leurs causes
- Définir des indicateurs pertinents
- Mesurer l'impact des actions engagées
- Ajuster son plan de fidélisation dans la durée

OUTILS

Indicateurs de turnover • Analyse des départs • Tableau de suivi • Plan d'action

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Approche expérientielle à partir des situations professionnelles des participants •
- Apports issus des neurosciences et de l'approche systémique •
 - Mises en situation et jeux de rôle •
 - Études de cas & Partages d'expériences •
 - Tests et autodiagnostic •
- Kit pédagogique et outils applicables sur le terrain •

ÉVALUATION DES ACQUIS

AVANT

Positionnement et évaluation des connaissances initiales.

PENDANT

Mises en situation, exercices pratiques, débriefings et contrôle continu des acquis.

À L'ISSUE

Évaluation des connaissances, validation des acquis et plan d'actions individuel.

KIT PÉDAGOGIQUE FOURNI



Des outils concrets pour continuer à progresser sur le terrain

LA FORMATION S'ARRÊTE. PAS L'ACCOMPAGNEMENT.



Pendant 1 an, votre consultant référent reste à vos côtés pour répondre à vos questions, vous conseiller ou vous soutenir face aux situations du quotidien. Suivi inclus dans la formation.

PLAN D'ACTIONS CONSTRUIT



Des engagements concrets et réalistes, adaptés à votre contexte

INFORMATIONS PRATIQUES

ACCÈS À LA FORMATION

Inscription : sur demande auprès de Genialogy
Délai d'accès : 1 mois
Tarif : 4 000 euros HT en intra-entreprise
 750 euros HT par participant en inter-entreprise

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques sont étudiés en amont afin d'envisager les adaptations nécessaires.

Référent handicap : Laura GILLET

CONTACT

Laura Gillet
 laura.gillet@genialogy.fr • 06 87 61 16 65

Rémi Serpaud
 remi.serpaud@genialogy.fr • 06 25 98 97 77

Blandine Taillieu
 blandine.taillieu@genialogy.fr • 06 85 98 03 96