

Manager : intégrer les méthodes de coaching à votre management

MANCOACH

Présentiel - Synchron



Public Visé

Managers d'équipes, Chef de service



Pré Requis

Aucun

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Identifier les spécificités de la posture de coach pour mieux se positionner comme manager coach
Intégrer les outils du coaching dans son management
Maîtriser l'entretien de coaching avec son collaborateur
Professionnaliser et formaliser sa démarche d'accompagnement et de fixation d'objectifs

Méthodes pédagogiques

Vidéo projecteur
Ecran
Tableau blanc
Paper board
1 poste informatique par stagiaire, si besoin
Salle de formation claire, spacieuse et climatisée
Formation axée sur la mise en pratique de situations vécues par les participants
Cas pratiques
Apport de documents (articles, textes...)
Vidéos, support de formation servant de fil conducteur
Réflexion collective
Mises en situation
Méthode participative et active
Evaluation croisée, analyse de pratique et partage d'expériences
Support de cours remis à chaque participant

Qualification Intervenant-e-s

Formateur expert en management

Parcours pédagogique

Prendre conscience de sa posture de coach

Définir les spécificités d'un manager coach
La démarche coach : Une démarche centrée sur le développement des personnes et des équipes
Construire une stratégie de développement, pour soi, son équipe
Positionner le coaching parmi les différents actes de management
Comprendre les fondamentaux de la relation de coaching
Définir quand adopter une posture de manager coach : Intervenir à bon escient
Passer de manager à manager coach

Adopter les méthodes et outils de coaching dans son management

Découvrir les caractéristiques d'une relation de coaching
Intégrer la dimension émotionnelle dans le processus de coaching
Aider le collaborateur à dépasser ses freins
Maîtriser les recadrages, le questionnement en rebond, le feed back, les outils de l'écoute active, techniques de communication non violente

Le manager coach catalyseur du développement de la personne

Amener la réalisation de l'objectif
Fixer le cadre et des objectifs de coaching
Établir des contrats d'objectifs motivants, cohérents et mener des entretiens de suivi
Co-construire un plan de développement avec les collaborateurs
Suivre les actions de façon régulière
Évaluer l'autonomie du collaborateur
Créer un climat qui favorise l'initiative

Le déroulement d'un entretien de coaching

Maîtriser le déroulement type
Explorer la situation-problème avec l'outil score
Sécuriser la relation de coaching avec son collaborateur
Actionner les leviers d'un coaching efficace

Le manager coach face aux situations difficiles

Les outils avancés du coach : Gérer les jeux psychologiques grâce à l'analyse transactionnelle
Faire face aux résistances par l'incitation et l'action
Aider le collaborateur à dépasser ses freins personnels
Maîtriser les recadrages, les techniques d'influence et d'engagement

Méthodes et modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement Evaluation en cours de formation :
exercices et mises en situation Evaluation de fin de formation :
exercices et mises en situation Bilan individuel des compétences
acquises Questionnaire de satisfaction à chaud Attestation de fin de
formation

Modalités d'Accessibilité

Nous consulter

Durée

28.00 Heures **4** Jours De 2 à 8 Personnes

Effectif



Contactez-nous !

Valéry ROCHE

Responsable de site et chargée de developpement

Tél. : 0696528571

Mail : vroche@strategie-info.com