

DEVENIR MANAGER-COACH

Adopter la posture du coach permet au manager de mieux fédérer les personnalités d'une équipe, en révélant les talents de chacun et en renforçant le collectif autour d'un projet/objectif.

Les principes fondateurs de cette formation

1. Le manager révèle et coordonne les talents de ses collaborateurs
2. Le manager apporte du sens au travail de ses collaborateurs
3. Le manager inclut ses collaborateurs dans le choix des moyens à mettre en œuvre pour atteindre un objectif
4. Le manager est un exemple pour ses collaborateurs

Durée et articulation de la formation : 1 jour soit 7 heures (9h30/13h - 14h/17h30)

Publics : Managers et futurs managers

Formats : inter ou intra entreprise

Prérequis : Manager un ou plusieurs collaborateurs ou tout futur manager

Modalités : format « inter entreprise » : en distanciel (Google Meet) – format « intra entreprise » : dans les locaux du client

Délais d'accès : variable selon le format (« inter entreprise » : dès que le nombre de participants est supérieur ou égal à 4 personnes – « intra entreprise » : selon l'agenda du client et celui de l'organisme de formation)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous ferons appel à notre partenaire AGEFIPH pour nous indiquer la solution pédagogique la plus adaptée

Qualité et indicateurs de résultats : Évaluation orale, implication des participants aux exercices et aux analyses des cas pratiques. Taux de satisfaction des apprenants. Taux de retour des enquêtes.

Objectif général de cette formation :

Booster la fonction managériale en transmettant la posture du coach et en sachant utiliser des outils d'accompagnement avancés, issus des neurosciences.

Objectifs pédagogiques :

- Développer la posture d'accompagnant
- Sélectionner des outils pertinents pour accompagner ses collaborateurs
- Savoir utiliser les outils

Janvier 2024

Contenus des séquences guidées de la première demi-journée

- **Ice breaker**
 - Présentations croisées
 - Votre météo du jour
 - Attentes de la demi-journée
- **Le manager et le coach**
 - Différences et similitudes (en sous-groupes)
 - Le manager : les compétences comportementales
 - Le coach : une posture (processus versus contenu & compétences comportementales)
- **Les étapes de l'entretien de coaching**
 - Le cadre (lieu – durée – conditions)
 - L'objectif de l'entretien
 - Le questionnement (questions ouvantes)
 - L'écoute active (reformulation)
 - La mise en action (dynamique)
- **Pratique**
 - Jeux de rôles en sous-groupes composés de 3 personnes (un coach manager, un manager coaché, un témoin/observateur)
 - Retour d'expérience (en groupe)

Contenus des séquences guidées de la deuxième demi-journée

- **Ice breaker**
 - Mise en mouvement (Échauffements tête – cœur – corps)
 - Attentes de la demi-journée
- **Pratique avec des outils (issus des neurosciences)**
 - Evaluer une situation
 - Envisager (toutes) les hypothèses
 - Définir des moyens à la hauteur un objectif
 - Relativiser l'échec comme le succès
 - Décider sereinement
- **Retours d'expérience**
 - Auto-évaluation
 - Partage des expériences
 - Bilan de la formation (suite et perspectives)

Formateur

Jean Luc Traineau

Coach, formateur et dirigeant de Social Globe, Jean-Luc Traineau intervient auprès des chefs d'entreprises, entrepreneurs, managers et collaborateurs autour des sujets liés à la prospection et réputation sociale (LinkedIn), à la prise de décision, à la gestion du stress, à l'engagement au travail.

Référent Qualité, Pédagogique et Handicap Social Globe (Tél. : 01 42 00 45 15)

Moyens pédagogiques et techniques

- Séquences guidées
- Travaux individuels et/ou par sous-groupe
- Mises en situation et jeux de rôles
- (Quiz en salle)
- Transmission des outils

Prix : « inter entreprise » : 450 €/participant – « intra entreprise » : 1 400 € la journée (7h)

Janvier 2024