

Formation : Devenir Manager Coach

Référence Formation :

Devenir Manager Coach - Référence : FDMC

Cette formation vous permettra d'intégrer la dimension du manager-coach dans vos pratiques managériales.

Elle vous sera utile pour manager en posture de coach tout en utilisant les techniques et les outils essentiels du coaching afin de mieux accompagner le développement des talents de vos collaborateurs.

Public Concerné :

Manager

Prérequis :

Expérience souhaitable en management d'équipe, en management transverse ou avoir suivi une formation sur le management.

Modalités et délais d'accès :

Les inscriptions et convocations sont gérées par le service RH

Accessibilité aux personnes

Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation : coaching@christopherrobert.fr

en situation de handicap :

Durée par participant :

4 jours de 7 heures soit 28 heures de formation

Dates :

Les dates définitives seront communiquées ultérieurement par le service RH

Moyens Pédagogiques :

Apports théoriques, Jeux de rôle, Mises en situation, Training

Méthodes d'évaluation

des acquis :

Fiche d'évaluation - Quiz - QCM

Suivi des acquis de

l'action de formation :

Cette formation ne bénéficie pas d'une certification.

Il est recommandé de pratiquer régulièrement des exercices autonomes afin de s'assurer de l'assimilation.

Formateur :

Christopher ROBERT

Objectifs de la Formation :

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Vous approprier la démarche du coaching
- Comprendre le rôle et la posture d'un manager coach
- Assimiler et utiliser les principaux outils du coaching afin de coacher de manière très pragmatique vos collaborateurs

Programme & Contenu de Formation :

1) Le rôle d'un coach et sa posture - Comprendre les spécificités du manager coach

- Savoir ce qu'est le coaching. Savoir ce qu'il n'est pas.
- Faire la différence entre le manager et le manager coach.
- Définir les qualités d'un bon manager coach.
- Identifier les attitudes du manager coach.
- Appréhender la posture de coach.
- Maîtriser les fondamentaux de la relation de coaching.
- Évaluer les apports du coaching.

Échanges : Identifier les différences entre un manager et un manager-coach.

2) Le déroulement d'un entretien de coaching

- Découvrir les séquences générales d'un coaching.
- Cadrer et contractualiser la démarche.
- Sécuriser la relation de coaching.
- Maîtriser le déroulement type.

Jeu de rôle : S'entraîner à l'entretien en posture de manager-coach.

3) Le manager-coach catalyseur du développement de la personne

- Amener à la réalisation de l'objectif.
- Faire émerger les objectifs et le cadre du coaching.
- Établir des contrats d'objectifs pertinents et motivants, mener des entretiens de suivi.
- Co construire un plan de développement.
- Pratiquer le feedback et les encouragements.
- Suivre les actions.

Mise en situation : Entraînement intensif à la réalisation d'objectifs en posture de manager-coach.

4) Maîtriser les outils efficaces de coaching

- Maîtriser l'art de la maïeutique.
- Développer son écoute active.
- Questionner de manière pertinente.
- Construire des feedbacks génératifs.
- Élaborer des recadrages de contexte et de sens.
- Découvrir les outils et techniques issues de la PNL et de l'Analyse Transactionnelle.

Exercice : Entraînement aux situations difficiles en posture de manager-coach.

5) Utiliser les outils du coaching pour animer ses réunions d'équipes

- Maîtriser les séquences d'une réunion
- Comment alterner les séquences de réflexion personnelles et collectives.
- Faire émerger collectivement les objectifs.
- Savoir créer un climat qui favorise l'initiative.

Exercice : Faciliter une réunion de collaborateurs pour déterminer un plan d'actions collégial.