



Mettre en place un coaching

► Public

- Dirigeants / Membres du CODIR
- Middle management
- Encadrants de proximité

► Méthode pédagogique

Les entraînements et les simulations téléphoniques sont réalisés par les stagiaires, enregistrés et vidéoscopés, puis commentés.

Les mises en situation alternent avec la théorie.

Leur analyse permet à chaque stagiaire d'élaborer son diagnostic.

Chaque stagiaire analyse ses forces et ses faiblesses intitulées :

- Points forts sur lesquels s'appuyer
- Axes d'amélioration

à l'aide de :

- son auto-évaluation à l'issue des études de cas
- celle du groupe régulée par le formateur
- la synthèse du formateur et ses prescriptions

A la fin du stage, chaque stagiaire élabore son PPP (Plan de Progression Personnel) comprenant :

- son auto-évaluation
- ses engagements de progression
- son plan d'action et de pérennisation

► Durée

2 journées +
1 journée de retour sur expérience

► Nombre de participants

Groupe de 8 stagiaires

► Coût pour un groupe

1.350 Euros HT la journée

► Contact

Pour recevoir le programme ou être conseillé(e),
Appelez au [06.07.42.69.27](tel:06.07.42.69.27)

Objectifs

- Connaître les valeurs du coach et ses devoirs
- Connaître les mécanismes du coaching et ses valeurs
- Savoir apprécier les niveaux de savoir-faire techniques et relationnels de ses collaborateurs
- Savoir obtenir l'auto-évaluation, les objectifs de progrès et le plan d'action
- Savoir accompagner la progression
- S'entraîner au processus d'intervention du coach
- Connaître et reconnaître ses forces et ses faiblesses ; mettre en place un plan d'action personnel de progrès

Thèmes étudiés

- La définition du coaching :
 - Le coaching de personnes
 - Le coaching de situations
 - Le coaching en entreprise
 - Le manager-coach
- Le rôle du coach
 - Evaluer
 - Entraîner
 - Former
 - Recadrer
 - Stimuler
 - Soutenir
- Les règles et la déontologie du coaching : les valeurs du coach
- Les objectifs du coaching
- La démarche et le déroulement d'un coaching
- Les engagements réciproques
- Les qualités relationnelles nécessaires au coaching :
 - La communication verbale, le vocabulaire approprié
 - La communication non verbale, le comportement et la gestuelle
 - La confiance en soi, l'assertivité, l'affirmation de soi, savoir formuler une exigence ou un refus
 - La faculté à rester neutre
- La nécessité d'être coaché soi-même
- La nécessité du travail personnel, des bilans intermédiaires et des comptes-rendus
- L'entraînement aux différentes situations, étapes des entretiens coach / coaché
- La préparation à un prochain coaching : forme et fond, contenu, déroulement et attitudes appropriées
- L'auto-évaluation et le contrat d'engagement individuel
 - Le Plan de Progression Personnel (PPP Egostyle)