

Développer sa posture de manager coach

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Management

Code de formation : MNG717

€ Tarifs

Prix public : 1450 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

- **Le plan de développement des compétences** de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
- **Le dispositif FNE-Formation.**
- **L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
- **Pôle Emploi** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
- **CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Acquérir les techniques et les méthodes d'accompagnement du coaching
Accroître son leadership et sa posture de Manager Developpeur
Créer une cohésion d'équipe et développer le potentiel de vos collaborateurs
S'initier au concept de coaching au travers du modèle et des outils proposés par la Programmation Neuro Linguistique

Pré-requis

Aucun

📍 Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès :

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

PROGRAMME

Posture et savoir-faire du manager coach
Identifier vos représentations du coach
Connaître les processus de l'affirmation de soi et utiliser la dynamique des émotions
Développer votre identité de manager coach
Développer votre leadership grâce aux outils du coaching : reformulation, calibration, synchronisation, écoute des besoins
Bâtir la relation de confiance
Savoir observer et repérer des informations utiles
Percevoir les messages non verbaux, les non-dits, les résistances et analyser les attitudes
Savoir construire le rapport de confiance
Reconnaître et recadrer les principes de la réussite des objectifs
Conduire des entretiens de coaching
Pratiquer l'entretien de coaching
Se servir d'outils d'analyse et de diagnostic L'art de l'écoute active
Le verbal, para verbal et non verbal
Donner de la reconnaissance Réussir un feedback
Adapter son management à la pratique du coaching
Repérer les besoins de chacun
Faire grandir les talents
Personnaliser son management
Créer une dynamique de progrès
Oser la confiance et obtenir l'engagement
L'impact des émotions positives
Adopter un comportement assertif
Le triangle de Karpmann

📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise

Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom

Pendant la formation : mises en situation, autodiagnosics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels

Méthode

Fin de formation : entretien individuel

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation

Assiduité : certificat de réalisation (validation des acquis)