



MANAGER COACH

Faire progresser individuellement chaque collaborateur



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Managers ayant un lien hiérarchique direct avec leurs collaborateurs
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert en management
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Intégrer les bases du coaching dans son style de management

- ▶ La distinction entre coacher et manager
- ▶ La notion de croyance et leurs 2 dimensions : aidante / limitante
- ▶ Les 5 "croyances limitantes types" et leurs antidotes respectifs
- ▶ La position basse du coach : l'aide sans pour autant le conseil

2 | Développer les qualités relationnelles du manager coach

- ▶ Les différentes modalités d'écoute et de reformulation dans un rôle de coach
- ▶ Le comparatif entre 2 postures : le sachant/le coach
- ▶ La boussole du langage pour faire préciser les propos du collaborateur

3 | Aider un collaborateur à adopter un nouveau comportement ou à dépasser une résistance

- ▶ Le schéma d'évolution vers un "état désiré" (l'objectif)
- ▶ Le modèle de changement de comportement de Prochaska et DiClemente
- ▶ La conduite d'un entretien de création d'une nouvelle habitude avec un collaborateur

4 | Accompagner un collaborateur sur la durée en cherchant à satisfaire au mieux ses besoins

- ▶ Les facteurs de désimplification d'un collaborateur
- ▶ La connaissance de chaque collaborateur : l'identification de ses besoins
- ▶ La mise à jour des motivations propres au collaborateur

5 | Suggérer plutôt qu'imposer pour ménager les susceptibilités

- ▶ L'équation de l'adhésion
- ▶ Le schéma CAP
- ▶ Les techniques de base pour renforcer sa force de conviction
- ▶ Le feedback suggestion minute

6 | Traiter les résistances et les freins émis par le collaborateur

- ▶ La trame SARCCQ pour structurer sa réponse
- ▶ Les types de recadrage pour aider le collaborateur à appréhender la situation sous un autre angle

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

- | | |
|--|--|
| "DécliC" : tests, auto-diagnostics pour activer la prise de conscience | "MécaniC" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques |
| "PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis | "VéridiC" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert |



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Intégrer les bases du coaching dans son style de management
- 2 Développer les qualités relationnelles du manager coach
- 3 Aider un collaborateur à adopter un nouveau comportement ou à dépasser une résistance
- 4 Accompagner un collaborateur sur la durée en cherchant à satisfaire au mieux ses besoins
- 5 Suggérer plutôt qu'imposer pour ménager les susceptibilités de blocage
- 6 Traiter les résistances et les freins émis par le collaborateur



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel - un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise** : 3820 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1890 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



**DEMANDER UN DEVIS DÉTAILLÉ
PROGRAMMER UNE DATE**

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)