MANAGER COACH

Faire progresser individuellement chaque collaborateur

CAPITE CORPUS

2 jours • 14 heures | **3 à 8 participants** | **Intra-entreprise / individuel**

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Managers ayant un lien hiérarchique direct avec leurs collaborateurs

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert en management

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.
Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- **S'entraîner sur chaque situation d'accompagnement :** coaching, motivation et résistances au changement travaillés en jeux de rôles
- **S'approprier les trames par la pratique :** des jeux de rôles sur chaque entretien, du changement de comportement au traitement des résistances
- **Agir sur vos situations réelles :** des entretiens de coaching construits à partir des cas que vous rencontrez avec vos collaborateurs
- **Apprendre auprès de coachs expérimentés :** des formateurs qui pratiquent eux-mêmes l'accompagnement

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, n'hésitez pas à nous contacter

3 620 € / 2 jours • 8 participants
Frais de déplacement non inclus

Training individuel

Un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

1 790 € / 8 heures
4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

MANAGER COACH

OBJECTIFS ET PROGRAMME

CAPITE CORPUS

NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DécliC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC :** entraînement sur vos situations réelles

J-7 **Votre formation se prépare dès maintenant :** questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

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

EN PRATIQUE

- Auto-diagnostic de ses modes de fonctionnement
- Exercices : identifier le vrai niveau d'un problème

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

EN PRATIQUE

- Exercices : faire préciser les propos d'un collaborateur
- Training : écouter un collaborateur jusqu'au fond de sa pensée

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

EN PRATIQUE

- Démo d'un entretien de coaching
- Training : conduire un entretien de coaching sur un cas amené

JOUR 2

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

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

EN PRATIQUE

- Exercices : identifier les leviers de motivation d'un collaborateur
- Training : mener un entretien pour comprendre les besoins d'un 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

EN PRATIQUE

- Training : présenter une mission de façon attractive
- Exercices : appliquer les techniques de suggestion

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

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

EN PRATIQUE

- Training : répondre à une objection avec une trame structurée
- Training : aider un collaborateur à changer de point de vue

Clôture de la formation :

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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044