



PROGRAMME : LE MANAGER, COACH DES PERFORMANCES D'EQUIPE

OBJECTIFS DE FORMATION

- Adapter votre posture de coach.
- Acquérir les techniques pour diagnostiquer les performances de votre équipe.
- Utiliser les clés de la démarche de coaching et tester les outils d'accompagnement, en vue de démultiplier la performance et l'énergie de vos équipes.

PUBLICS CONCERNES

Tout manager souhaitant accompagner et développer les performances de son équipe.

PRE REQUIS

Avoir suivi une formation aux fondamentaux du management

DUREE : 2 jours

14 Heures en présentiel +
1H de suivi par
Webconférence à 45 jours.

Programme détaillé :

Passer du manager au manager coach

Comprendre la nouvelle dimension managériale : postures et actions.

Développer votre assertivité : ni hérisson, ni paillason.

Identifier les clés du coaching de performance : la méthode PERFE.

Connaître la double boucle d'apprentissage.

Diagnostiquer les performances de votre équipe

Analyser les compétences, les comportements, le partage des valeurs...

Cadrer les interventions d'accompagnement avec la technique SCORE.



PROGRAMME : LE MANAGER, COACH DES PERFORMANCES D'EQUIPE

INTERVENANT

Conseil en management, 20 ans d'expérience managériale, coach d'équipe.

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

Comprendre et s'approprier la démarche de coaching collectif et individuel

Connaitre le cycle de contact et les risques d'évitement. Obtenir un consensus sur l'état des lieux, les enjeux et l'atteinte des objectifs.

Repérer les résistances et les dysfonctionnements.

Définir les objectifs, les axes de progrès, les indicateurs grâce au modèle SCORE.

Négocier le contrat, les objectifs, le plan d'actions.

Suivre les progrès et reconnaître les résultats.

Maîtriser les outils du coaching : les techniques de motivation (croyances positives, visualisation, répétition mentale), de communication PNL (synchronisation, langage, stratégies...).

Modéliser de nouvelles capacités avec le modèle TOTE.

Pratiquer les binômes de co-développement pour pérenniser les résultats.

METHODES, FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et études de cas pour s'entraîner.

Simulations d'entretiens.

Élaboration du plan de coaching.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.