

Devenir manager coach

Développer le sens de l'efficacité, inscrire son action et l'action collective dans la durée, faciliter l'implication de chacun dans l'équipe. 3 actions managériales clés qui vous demandent d'enrichir régulièrement votre répertoire relationnel pour communiquer avec vos collaborateurs sur un registre autre que hiérarchique. Vous serez capable d'accompagner un collaborateur sur ses décisions, sur le perfectionnement de ses pratiques, sur sa motivation. Vous développerez en profondeur l'efficacité et l'autonomie de vos collaborateurs. *2 jours + activités à distance*

OBJECTIFS

- Maîtriser 11 outils relationnels et opérationnels de coaching et les 4 étapes du processus d'un accompagnement
- Mieux comprendre une personne et ses enjeux pour mieux révéler son potentiel
- Accompagner et motiver dans un changement opérationnel et comportemental
- Autonomiser ses collaborateurs dans leur décisions et responsabilités
- Gérer une situation complexe ou délicate en prenant et faisant prendre de la distance
- Intégrer la dimension émotionnelle pour aider un collaborateur à dépasser ses freins

PROGRAMME

Intégrer la posture d'accompagnement dans ses pratiques managériales

- Définir le coaching et ses caractéristiques opérationnelles
- Construire le projet de coaching: les questions clés pour identifier la situation de départ, les insatisfactions et les objectifs de changement
- Engager le processus de coaching avec succès :
 - > Respecter 6 engagements en tant que coach
 - > Installer respect et confiance: connaître les forces et faiblesses de 4 états relationnels
 - > Diriger et accompagner, un paradoxe à dépasser
 - > Quizz collectif, échauffement en binôme : expérimenter et vivre les 4 états relationnels, formuler les règles d'or du coach.

Utiliser 7 outils d'écoute active

- Préciser les bénéfices de l'écoute active: grille d'action pour le coach
- Pratiquer et caractériser les outils clés
 - > Le questionnement ouvert: comment formuler ses questions
 - > Le silence actif
 - > La reformulation
 - > Le recentrage sur le concret
 - > La projection long et court terme
 - > L'ancrage passé positif
 - > La recherche autonome
 - > Mises en situation ciblées, entraînement sur cas concrets

2 jours

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MA59

option restauration

18 € par jour



MIXTE



NOUVEAU



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- 2 jours en présentiel pour pratiquer les entretiens de coaching, avec un training sur vos cas concrets.
- Un module e-learning pour se préparer individuellement, connaître les fondamentaux et définir ses objectifs.

POUR QUI ?

- Tous managers
- Chefs de projet
- Responsables opérationnels

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2025
- 15-16 mai 2025
- 10-11 juin 2025
- 18-19 sept. 2025
- 16-17 oct. 2025
- 13-14 nov. 2025
- 9-10 déc. 2025

Pratiquer les 4 étapes de l'accompagnement

- Connaître les 4 étapes « de l'objectif à l'engagement »
- Conduire le processus avec efficacité
 - Définir un objectif en entretien complexe
 - Établir un diagnostic en profondeur
 - Chercher et évaluer les options possibles
 - Formaliser le plan d'action avec un double engagement
- Vivre le processus à partir d'une pédagogie créative

Composer avec les émotions

- Identifier les processus d'évitement
 - 7 mécanismes de blocage
 - La place des objections
- Reconnaître le besoin révélé par l'émotion
 - Les émotions et leurs réponses
 - Adopter la bonne réaction
- Les processus qui brouillent les sentiments
 - 3 parasites émotionnels
 - Pratique : exercices de reconnaissance et de mobilisation

Approfondir avec 4 autres outils de coaching

- L'effet miroir
- Le feed back
- Le desc coaching
- Le board de réflexion
 - Pratique : Formaliser les fiches méthode

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)