

## Gagner en leadership avec les outils du coaching niveau 2

Le coaching est un mot devenu générique qui s'emploie "à toutes les sauces". Mais que recouvre véritablement une intervention de coaching sur un collectif et en quoi peut-il permettre au manager de renforcer son leadership? D'être plus performant dans le management de son équipe? De renforcer la cohésion de celle-ci? Cette formation sera l'occasion de le savoir et de l'expérimenter.

### OBJECTIFS

- Connaître et savoir utiliser les outils du coaching pour rendre son management collectif plus performant
- Faire évoluer sa posture et développer de nouvelles compétences pour renforcer sa puissance managériale

### PROGRAMME

#### Faire un état des lieux de son "management / coaching" individuel

- Revisiter les situations de management / coaching individuel vécues depuis la formation 1
- Identifier ses points forts et ses points de faiblesse
  - > Partage d'expériences
  - > Feedback individualisé
  - > Auto-diagnostic "mon management individuel" et plan de progrès

#### Faire un état des lieux de son management collectif

- Revisiter les situations de management d'équipe vécues
- Identifier ses points forts et points de faiblesse de son management collectif
  - > Echange d'expériences
  - > Auto-diagnostic "mon management collectif"

#### Identifier les spécificités du coaching collectif et en quoi il renforce le leadership

- Définir le coaching d'équipe
- Avoir conscience de la philosophie dans laquelle il s'inscrit
- Identifier le niveau de maturité de son équipe pour agir en conséquence
- Prendre conscience de la place et du rôle particulier du leader
  - > Auto-diagnostic complété : réflexion individuelle sur l'apport du coaching dans les pratiques managériales collectives

#### Découvrir les outils du coaching d'équipe

- Connaître les 4 niveaux d'engagement possible d'une équipe
- Identifier la façon dont une équipe structure son temps
- Savoir faire un diagnostic rapide et performant du niveau de cohésion de son équipe
- Savoir trouver une solution face à des dysfonctionnements collectifs observés
- Apprendre à réguler une situation
  - > Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences

## 2 jours

prix par participant

**1 490 € HT**

code formation : MA42

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Un formateur coach certifié ayant l'expérience du management
- Des exercices pratiques issus des expériences vécues des participants
- Des feedbacks et des propositions d'actions correctrices personnalisés après chaque mise en situation

### POUR QUI ?

- Toute personne en responsabilité d'équipe : dirigeants ou managers

### PRÉ-REQUIS

- Avoir une expérience managériale
- Avoir suivi la formation Niveau 1

### SESSIONS

#### Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

vécues

- > Mises en situation filmées
- > Feedbacks individualisés
- > Fiches mémo "les essentiels du coaching d'équipe"

## **En tant que manager / leader, savoir faire évoluer sa posture**

- Découvrir les spécificités de la posture de coach d'équipe
- Renforcer sa confiance en soi
- Savoir mobiliser ses ressources internes
- Devenir modélisant
  - > Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
  - > Mises en situation filmées
  - > Feed-backs individualisés
  - > Auto-diagnostic complété : réflexion individuelle sur ses besoins et les options possibles pour faire évoluer sa posture en tant que « coach d'équipe »

**STAGE / FORMATION**

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

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

**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)