



L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE (COACHING)

A qui s'adresse ce type d'intervention :

Aux Dirigeants et Managers qui veulent obtenir de meilleurs résultats, dans l'exercice de leur leadership et dans un contexte particulier qui leur est propre, afin de trouver des solutions, mettre en œuvre des moyens adaptés, qui leur donneront plus d'efficacité, de confiance et de satisfactions, de manière durable et dans un délai prévisible.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION :

Toutes les situations de communication dans le domaine du Management des Hommes, la négociation, l'affirmation de soi.

LES BUTS :

Par un accompagnement approprié, être en mesure d'obtenir des résultats concrets, par exemple :

- Obtenir un éclairage dans une situation difficile, une aide pour trouver différentes options et faire ses propres choix.
- Prendre des décisions.
- Faire une analyse réaliste de la situation, dégager des priorités, trouver et mettre en œuvre des solutions appropriées.
- Fixer des objectifs concrets, mesurer la performance et appliquer les actions correctives.
- Acquérir de nouveaux comportements, de meilleurs savoir-faire dans l'art de convaincre, motiver, diriger.
- Aborder des situations de changement.
- Faire face à des situations difficiles.
- Mobiliser ses ressources personnelles pour un meilleur accomplissement.

EXEMPLES DE SITUATIONS TRAVAILLÉES :

- Comment adopter un nouveau style de management (participatif, directif);
- Comment se défaire de certaines limitations;
- Comment obtenir des changements de comportements de la part d'une personne ou d'un groupe;
- Comment développer le sens de la responsabilité et de l'autonomie dans une organisation;
- Comment créer et développer un esprit d'équipe;
- Comment développer un meilleur climat dans l'organisation;
- Comment avoir des relations efficaces avec le supérieur hiérarchique;
- Comment développer des relations harmonieuses dans son réseau;
- Comment faire pour prendre de nouvelles fonctions, avec succès, dans un contexte particulier;
- Comment surmonter son trac et réussir ses présentations face à différents types de public;
- Comment "vendre" en interne;
- Comment négocier;
- Comment conduire des actions de changement ou un projet;
- Comment aborder certaines situations conflictuelles;
- Quels comportements adopter pour motiver des commerciaux;
- Comment aborder une situation de fusion d'équipes et de cultures différentes;
- Comment se faire des alliés et les faire agir;
- Comment mieux maîtriser son temps ?



COMMENT SE DÉROULE UNE ACTION D'ACCOMPAGNEMENT :

Selon différentes phases qui sont, toutes, adaptées en fonction du participant, de l'entreprise et de la situation.

Phase 1 : La préparation

Le consultant rencontre le participant, afin de le connaître, de définir ses objectifs personnels et de clarifier ses attentes vis-à-vis du consultant. Selon les cas, le consultant rencontre le supérieur hiérarchique. Sa connaissance de l'entreprise ou du contexte est souvent une aide précieuse.

Phase 2 : Le contrat

Un accord est convenu entre le participant, son supérieur hiérarchique (selon les cas) et le consultant, sur les objectifs, le contenu, l'approche, les périodes de rencontre.

Phase 3 : Le déroulement

Il est constitué de séances de travail en duo de 2 h à 4 h, parfois de journée complète, espacées d'une à quatre semaines, maximum, avec rendez-vous téléphoniques dans l'intervalle.

Au cours de ces séances, le consultant écoute, aide le participant à clarifier une situation, faire le point et délivre du conseil, de la formation et des outils ; il aide le participant à trouver des options et faire ses choix. Quand nécessaire, il l'entraîne (parfois en montrant et démontrant) à préparer des actions nouvelles ou des actions correctives et à progresser vers la réalisation de ses objectifs.

Le participant fait le compte-rendu de ses mises en application, analyse ses résultats, se tourne vers les actions à venir, procède à la préparation nécessaire et définit un plan d'action.

Le participant est encouragé à agir et à réaliser, il acquiert de l'énergie, du dynamisme, de l'enthousiasme par des feed-back positifs. Le consultant agit pour renforcer l'esprit d'initiative, de responsabilité et d'autonomie.

NOTRE DÉONTOLOGIE :

- Respect absolu de la personne.
- Totale confidentialité.
- Indépendance.
- Centré sur l'action, orienté solutions

LE CONSULTANT : Régis Bossut

Dirigeant et fondateur d'International Leadership, 21 ans d'expérience en entreprise, en tant que manager et dirigeant dans des secteurs d'activité différents (biens d'équipement, distribution, grande consommation) dans des groupes importants, français, européens et anglo-saxon, il est à l'origine de la création de plusieurs entreprises.

Depuis 1983, spécialisé dans le conseil, la formation et l'accompagnement de cadres dirigeants dans le domaine du management des Hommes. Il a formé lui-même plusieurs milliers de managers, accompagné des centaines de dirigeants, mené des actions de conseil dans de nombreuses entreprises différentes.

Il a lui-même suivi un parcours exigeant, pour acquérir une compétence dans l'accompagnement et pour développer celle-ci en permanence.

Ses actions ont pour but des résultats concrets par le développement de savoir-faire, le renforcement de la responsabilité et de l'autonomie des personnes.