



DOCUMENT CONFIDENTIEL

FORMATION A LA CONDUITE DU COACHING

A qui s'adresse ce séminaire ?

A tous ceux, managers, formateurs, consultants, qui souhaitent acquérir ou perfectionner un savoir-faire dans l'art d'apporter un support à l'égard d'une personne ou d'une équipe, dont le besoin est l'acquisition de connaissances, de savoir-faire et savoir-être, surmonter une situation particulièrement difficile et atteindre un niveau de performance plus élevé.

LES BUTS :

A la fin de ce programme les participants auront acquis :

- Une conscience concrète de leur propre style de coaching et la manière d'en tirer le meilleur parti.
- La découverte de styles de coaching différents et la manière de les inclure dans leur propre éventail de savoir-faire.
- Les comportements appropriés lors des différentes situations abordées tout au long du processus du coaching.
- Le maniement des outils du coaching.

LE CONTENU :

1. Le fond :- Quels sont les buts du coaching ?

- Quelles attitudes adopter pour un coaching efficace ?
- La puissance de l'attitude positive.
- Quelles sont les qualités essentielles à mettre en œuvre ?
- La différence entre le coach " externe ", "interne" et "supérieur hiérarchique", et les conséquences.
- Les outils de l'influence.
- Les principes de la motivation.
- Comment rehausser la confiance.
- Le processus du coaching.
- L'approche du coaching.
- Les règles du jeu.
- Les caractéristiques du coach.
- Les 4 styles de coaching et les comportements correspondants.
- Quel style de coaching choisir.
- Le contrat de coaching.



DOCUMENT CONFIDENTIEL

2- Les situations travaillées en exercice :

Comment découvrir et comprendre les besoins de notre interlocuteur.

Les différentes questions du coaching.

Comment faire la différence entre jugement et observation.

L'observation.

Les formulations du coaching.

La formulation d'attentes spécifiques.

La définition des objectifs et les techniques de formulation.

Comment donner différents feed-back positifs et concrets : encourager, féliciter, motiver sur les points à améliorer.

3- La conduite des entretiens du coaching :

Les différentes phases :- L'écoute

La reformulation

L'aide au diagnostic

La recherche de différentes options

Le choix

La préparation

L'entraînement

Donner des feed-backs positifs

Faire définir un plan d'action

4- La conduite des entretiens du coaching "technique" :

L'entretien de délégation d'une mission

L'entretien de fixation d'objectifs individuels de performance

L'entretien de suivi périodique

L'entretien de renforcement

L'entretien d'analyse des écarts

L'entretien d'évaluation de fin de période



DOCUMENT CONFIDENTIEL

5- La conduite des réunions de coaching :

- "Vendre" la mission de notre équipe
- "Vendre" le changement
- Etablir les critères de performances
- Analyse des écarts
- Le suivi périodique
- La démarche de consolidation

LA MÉTHODE :

- Des exercices sur des cas réels associés à de nombreux feed-back.
Régulièrement, chaque participant est, successivement en situation de coach, coaché et observateur.
- Des réflexions individuelles et en groupe.
- Des discussions sur des comptes rendus de mise en application.
- Des séquences de travail au magnétoscope.

Alternance entre les journées de formation en salle et les mises en application en situation professionnelle

LA DOCUMENTATION :

Un outil d'organisation personnelle, sous forme d'organiseur. Il contient des documents de synthèse facilitant :

- la mémorisation
- la mise en application
- la consultation ultérieure
- la mise en place d'une base de décision pour concevoir un plan de perfectionnement personnalisé.

FORME ET DUREE DU CYCLE :

- En séminaire intra-entreprise de 4 à 12 jours à raison d'une à deux journées par semaine ou quinzaine.
- En séminaire intensif et résidentiel de 5 jours avec séances de travail le soir.

HONORAIRES : nous consulter