



LES ACTIONS DE COACHING ET D'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE

A QUI S'ADRESSE CE TYPE D'INTERVENTION ?

Aux Dirigeants et Managers, qui veulent obtenir de meilleurs **résultats**, face à une ou des **situations difficiles**, qui leur sont propres, afin de trouver des **solutions**, mettre en œuvre des **moyens adaptés**, qui leur donneront plus d'**efficacité et de satisfaction**, **de manière durable et dans un délai prévisible.**

NOS DOMAINES D'INTERVENTIONS :

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

LES BUTS :

Par un support approprié, être en mesure d'obtenir des résultats concrets, dans l'art de conduire ses affaires, d'exercer efficacement son leadership notamment :

- 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, formuler des objectifs concrets, mesurer la performance et appliquer les actions correctives
- Acquérir de nouveaux comportements
- Aborder des situations de changement
- Faire face à des situations difficiles.

EXEMPLES DE SITUATIONS TRAVAILLEES :

- Comment adopter un nouveau style de management (participatif, directif) ?
- 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 avoir des relations efficaces avec ses pairs ?
- Comment se préparer à aborder de nouvelles fonctions ?
- Comment faire pour prendre de nouvelles fonctions avec succès dans un

- contexte particulier ?
- Comment réussir ses prestations 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 ?
- Comment aborder une situation de fusion d'équipes de cultures différentes ?

COMMENT SE DEROULE 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, définir ses objectifs personnels et clarifier ses attentes vis à vis du consultant. Selon les cas, le consultant rencontre d'autres personnes de l'entreprise, afin de se familiariser avec le contexte de l'entreprise.

Phase 2. : Le contrat

Un accord est convenu sur 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 avec rendez-vous téléphoniques dans l'intervalle.

Au cours de ces séances, le participant fait le compte-rendu de ses mises en application, une analyse des résultats est faite.

Le consultant délivre du conseil, de la formation et des outils, aide et entraîne le participant (parfois en montrant et démontrant) à préparer des actions correctives, des actions nouvelles et à progresser vers la réalisation de ses objectifs.

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

Phase 4. Synthèse et démarche de consolidation

Le participant (parfois avec d'autres responsables de l'entreprise) et le consultant font le bilan de l'action, le participant établit un plan d'action de consolidation. Le participant et le consultant célèbrent la réussite commune !

TARIF :

500 €/heure en présentiel

450 €/heure à distance