

Manager en posture de manager coach

Validité du programme : du 01/01/2020 au 31/12/2020

Cette formation pratique vous permettra de valider et de renforcer votre savoir-être et votre savoir-faire dans l'accompagnement de vos collaborateurs, en tirant parti de vos points forts. Vous aurez ainsi l'occasion de développer votre posture de manager coach, d'affiner vos savoirs et techniques grâce à de nouveaux outils, et de mieux gérer les situations délicates.

Objectifs pédagogiques

- Prendre une posture de manager coach.
- Communiquer en utilisant les bons mots.
- Mener des entretiens motivants et responsabilisants.
- Favoriser la confiance, l'implication et la participation.
- Anticiper et gérer les situations difficiles.

Public

Managers, responsables d'équipes.

Prérequis

Encadrer des collaborateurs.

Durée

2 jours (14 heures)

Programme détaillé

1) S'approprier une posture de manager coach

- Capitaliser sur ses points forts en tant que manager.
- Comprendre les fondamentaux de la relation de coaching.
- Définir les qualités d'un bon manager coach.
- Evaluer les apports du coaching dans sa pratique d'accompagnement.
- Intégrer la posture de coach : position basse et position haute.

Travaux pratiques

Découvrir ses points forts et ceux des autres. Identifier rapidement la personnalité et la motivation des membres de son équipe. Identifier ses axes de progrès : style d'animation, gestion des entretiens, animation de l'équipe, gestion des situations difficiles,

2) Maîtriser les outils de l'écoute active

- Découvrir les attitudes de Porter.
- Pratiquer l'écoute active, la reformulation, le feedback, le questionnement, les techniques d'approfondissement des non-dits, les recadrages de contexte et de sens, la confrontation bienveillante,
- Maîtriser les attitudes non verbales communicantes : gestuelle, regard, silence,
- Utiliser les bons mots.

Travaux pratiques

S'entraîner à poser des questions et à pratiquer les différents types de d'intervention.

3) Maîtriser le déroulement d'un entretien d'accompagnement

- Sécuriser la relation de coaching.
- Concrétiser une alliance de changement avec ses collaborateurs.
- Intégrer la notion de besoin et de demande : les 6 étapes de la satisfaction des besoins.
- Maîtriser le déroulement type d'un entretien.
- Utiliser la « grille RPBDC » pour cadrer et contractualiser la démarche de résolution de problèmes.
- Visualiser et faire visualiser la réussite des objectifs SMART en mettant un œuvre la méthode de la « stratégie d'objectif ».

Travaux pratiques

S'entraîner à l'entretien en posture de coach. Visualiser des objectifs SMART communs.

4) Renforcer les conditions de la motivation et développer l'autonomie participative

- Développer la confiance avec les collaborateurs et avec la hiérarchie
- Partager sa vision pour plus de cohésion
- Pratiquer les différents types de reconnaissance auprès des collaborateurs.
- Créer une dynamique inclusive
- Formaliser les contrats d'engagement.

Travaux pratiques

Déterminer sa propre vision et apprendre à la partager. Remplir le tableau des pratiques de reconnaissance. Faire une inclusion de groupe.

5) Anticiper et bien gérer les situations difficiles

- Anticiper les sources potentielles de difficultés.
- Vaincre les résistances en adoptant une position basse.
- Utiliser des outils avancés pour gérer les situations conflictuelles : triangle de Karpman, jeux psychologiques, aikido verbal, ...
- Faire face aux comportements difficiles
- Trouver son juste positionnement en tant que manager.

Travaux pratiques

Etudes de cas apportés par les participants. Jeux de rôles sur diverses situations : retour d'un collaborateur après une longue absence ; conflit entre deux collaborateurs ; collaborateur passif, agressif ou manipulateur ; Annonce d'une mauvaise nouvelle.

6) Formaliser son plan d'action

- Déterminer son plan d'action à suivre au retour de formation et les outils à utiliser.

Matériel technique utilisé

Projecteur vidéo, paperboard.

Méthode pédagogique

Notre méthode, adaptée à votre contexte, associe implication des participants et supports concrets :

- Toute notion théorique est suivie d'une démonstration par le (ou les) formateur(s) et d'un exercice de mise en pratique, puis d'une phase de restitution et de questions permettant l'appropriation définitive
- Exercice, jeux de rôles
- Études de cas et de situations décrites par les participants
- Entraînements aux méthodes enseignées

Tarifs

Notre tarification est faite sur mesure en fonction de vos besoins. Veuillez contacter notre référente ci-dessous pour obtenir un devis sous 48 heures.

Modalités et délais d'accès

Tout dossier d'inscription doit être formalisé au minimum 10 jours avant le début de la formation.

Accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap et que souhaitez des informations sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap ci-dessous.

Contact

Camille Laforge, Référente formation et handicap

Disponibilité : du lundi au vendredi de 14 heures à 17 heures au 02 78 08 51 30 ou bien

par mail : claforge@metasens.fr