

# Programme de formation

| 23 Rue Robur Le Conquérant, Pôle Jules Verne - 80 440 GLISY

| 📧 : audreywesolek@acth80.fr | ☎ : 03.22.38.22.33 | Site internet : www.acthumanis.fr



ACT'HUMANIS  
LA GESTION RH AU QUOTIDIEN

## Les apports du coaching dans le Management

23 Rue Robur le Conquérant, Pôle Jules Verne - 80440 GLISY

### Date(s)

- A définir (sur 4 jours : 2+2)

### Objectifs

- Prendre de la hauteur sur les différentes postures de management et sur ses propres pratiques de manager
- S'approprier les rôles et comportements clés du manager coach
- Accompagner la progression de ses collaborateurs en mode coaching
- Manager efficacement la dynamique collective de son équipe, y compris en situation difficile
- Adopter les outils et bonnes pratiques du coaching applicables à la posture de manager coach

### Public

Cadre, dirigeants

### Prérequis

Expérience significative (> 3 ans) en management d'équipe

## Programme détaillé

### Premier module

- **Les différents types de management et la posture orientée coaching**
  - Prendre du recul sur les différents types de management et leurs effets grâce à un jeu de management
  - Approfondir sa compréhension des intérêts et limites de différents styles de management (directif, persuasif, participatif, délégatif) et identifier les leviers supplémentaires apportés par la posture coach dans le management
  - Explorer, grâce à des cas pratiques, les différences entre manager-expert et manager-coach (guider vs accompagner) : quelles actions ? Quels comportements ? Quelles réactions ? Quelle posture ?
- **Les 4 piliers de la posture de manager-coach**
  - Développer le regard positif du manager-coach
  - Prendre en compte la dimension systémique des situations
  - Renforcer son orientation solution
  - Développer sa capacité à challenger efficacement ses équipes et trouver le bon équilibre entre empathie et exigence
- **La conduite d'un entretien en mode coaching**
  - Découvrir les 4 étapes d'un entretien mené en mode coaching : Contrat – Ouverture – Solutions – Engagement (COSE)
  - **Réussir l'étape 1 - Contrat** : comment cadrer un entretien et faire émerger les demandes explicites et implicites
  - **Réussir l'étape 2 - Ouverture** : comment stimuler la recherche d'un maximum d'options par le.la collaborateur.trice
  - **Réussir l'étape 3 - Solutions** : comment accompagner le.la collaborateur.trice dans la construction d'une solution pertinente et robuste
  - **Réussir l'étape 4 - Engagement** : comment faciliter le passage à l'action du.de la collaborateur.trice
- **Coacher la progression d'un.e collaborateur.trice**
  - Repérer les potentiels et identifier les leviers de mobilisation d'un.e collaborateur.trice
  - Définir les étapes pertinentes pour une montée en compétences réussie
  - Accompagner et stimuler la progression grâce au feedback positif, au feedback de progrès et au feedforward
  - Ajuster les niveaux de délégation au niveau de compétences et d'autonomie d'un.e collaborateur.trice

### Second module : environ 2 mois après le 1er module

ACT'HUMANIS SAS - RCS AMIENS 795 399 211

Enregistré sous le numéro 22 80 01743 80

| 📧 : accueil@acth80.fr | ☎ : 03.22.38.22.33 | Site internet : www.acthumanis.fr

# Programme de formation

| 23 Rue Robur Le Conquérant, Pôle Jules Verne - 80 440 GLISY

| 📧 : accueil@acth80.fr | ☎ : 03.22.38.22.33 | Site internet : www.acthumanis.fr



- **Retour d'expérience sur la mise en pratique de la posture coach dans le management**
  - Partager ses réussites et ses fiertés de manager dans la mise en pratique des apports du module 1
  - Échanger sur les difficultés rencontrées et identifier ses leviers de progression
  - Pratiquer le co-développement pour progresser ensemble entre managers
- **Renforcer les compétences relationnelles clés de la posture de manager-coach**
  - Renforcer sa qualité de présence pour instaurer une relation puissante avec son.sa interlocuteur.trice
  - Développer une écoute profonde : entraînement à la pratique des niveaux 3 (écoute du cadre de référence) et 4 (écoute des échos systémiques) de l'écoute
  - Poser des questions puissantes pour provoquer des prises de conscience
  - Désamorcer les jeux relationnels (plaintes & reproches / « Oui, mais... », etc.) en s'appuyant sur le triangle dramatique
- **Développer des compétences de coach d'équipe pour mieux gérer la dynamique collective de son équipe**
  - Construire rapidement la confiance avec une nouvelle équipe
  - Capitaliser sur les succès de l'équipe pour l'amener vers l'excellence
  - Gérer avec authenticité et empathie les périodes difficiles vécues en équipe
  - Adopter des rituels d'équipe permettant d'entretenir un bon climat relationnel et des modes de fonctionnement efficaces
  - Identifier les signaux faibles indiquant l'émergence de tensions au sein de l'équipe et savoir pratiquer la régulation d'équipe
  - Perfectionner sa posture de médiateur lors d'un conflit entre 2 collaborateurs

# Programme de formation

| 23 Rue Robur Le Conquérant, Pôle Jules Verne - 80 440 GLISY

| 📧 : accueil@acth80.fr | ☎ : 03.22.38.22.33 | Site internet : www.acthumanis.fr

## Modalités pédagogiques et évaluation de la formation

### Modalités pédagogiques

- En présentiel
- Formation animée par Marie-Claire DEMONCHY
- Nombreuses illustrations pratiques et mises en situation
- Apports théoriques
- Etudes de cas
- Exercices d'applications

### Evaluations de la formation

- QCM de positionnement envoyé 7 jours avant la formation
- Divers exercices d'applications
- QCM de validation des connaissances
- Attestation individuelle de formation

### Informations pratiques

- Durée : 4 jours / 28 heures
- Horaires : à définir
- Nombre de stagiaires : minimum 3 personnes / maximum 14 personnes
- Support du formateur remis à l'issue de la formation
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap
- Référent handicap : Fanny LEFEBVRE - 03.22.38.22.33