Formation Devenir un manager coach

Management de proximité et opérationnel **Commerçant**

Référence de la formation : **R024**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**

Apprenez à inclure les méthodes de coach dans vos pratiques managériales ! Accompagnez vos équipes dans le développement de leurs compétences et libérez leur potentiel.

En présentiel ou à distance

Accessible

Durée : **2 jours (14 heures)**
Tarif Inter : **980 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 28 mai 2025

Le job de manager demande une grande capacité d'adaptation pour faire face aux évolutions des équipes et des environnements de travail. Afin d'être plus efficace et encadrer au mieux les collaborateurs, adoptez une position de manager coach. Mettez **l'humain et ses compétences au premier plan** et obtenez **des résultats de performances convaincants**.

Objectifs de la formation

- Adopter une posture de coach dans le management
- Créer les conditions de l'engagement
- Savoir s'adapter au fonctionnement, besoins et attentes de chaque collaborateur
- Accompagner vers l'atteinte des objectifs en donnant du sens et de la motivation
- Pratiquer la délégation « active »
- Communiquer de manière authentique, empathique et adaptée

A qui s’adresse la formation ?

Public

- Responsable d’entreprise et manager

Pré-requis

- Être un manager expérimenté

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un expert du management et coach
- Présentation de méthodologies et d’outils

- Beaucoup d’interactivité entre le formateur et les stagiaires

Programme de la formation

1. Acquérir les clés du coaching et la posture du coach

- Introduction au coaching
- Les savoirs-être du coach
- Les clés de la relation du coaching

2. S’adapter à chaque collaborateur

- Les différentes perceptions de la réalité
- Les différents niveaux d’apprentissage et d’autonomie
- Les croyances aidantes et limitantes
- Décoder son mode de fonctionnement et celui de ses collaborateurs
- Trouver des leviers de motivation adaptés à chaque collaborateur

3. Accompagner vers l’atteinte des objectifs

- Définition d’objectifs SMART et indicateurs de mesure
- Donner du sens
- Questionnements anti-sabotage
- Leviers de progrès
- L’entretien de motivation
- L’entretien de résolution de problème

4. Apprendre à communiquer différemment

- Communiquer de manière authentique et empathique
- Encourager l’expression des émotions et des besoins
- Donner des signes de reconnaissance
- Sortir du triangle dramatique de Karpman
- Apport de l’Analyse transactionnelle : Communiquer d’adulte à adulte, comprendre les différentes positions de vie

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Mises en situation/jeux de simulation et jeux de rôles

Organisation

Formation en présentiel ou en distantiel

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou questionnaire

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

93 %
de recommandation en 2024

90.5 %
de satisfaction en 2024

7266
nombre de stagiaires en 2024