

# Le manager-coach

Managers, développez le potentiel de vos collaborateurs

## Ce que vous apprendrez

Dans un contexte instable marqué par une exigence accrue des clients et une forte compétitivité, la réussite de l'entreprise passe plus que jamais par l'accompagnement des collaborateurs et le développement de leurs compétences. Ainsi les nouvelles missions du manager sont-elles centrées sur la formation de ses collaborateurs. Du rôle de chef, il passe à celui d'entraîneur-coach, éveilleur de talents.

Une nouvelle posture à adopter pour un nouveau type de management.

## Objectifs

- Adopter une posture de coach dans ses actes de management et jouer son rôle d'entraîneur
- Développer le potentiel de ses collaborateurs pour la réussite des objectifs professionnels individuels et de son équipe

## Pour qui ?

Managers expérimentés qui maîtrisent les fondamentaux du management.

*Pour les managers commerciaux, se reporter à la solution "coachez, formez vos commerciaux"*

## Points clés

- Du rôle d'encadrement au rôle de coach
- Les spécificités du rôle de manager-coach
- Coaching et développement des compétences
- Savoir, savoir-faire et savoir-être du coach
- Les outils du coaching : MENTOR, PACTE, boussole du formateur
- Construire un guide d'entraînement
- Contractualiser la relation avec le coaché
- S'entraîner à conduire les entretiens de coaching



## Formation accompagnée

*Durée conseillée*

*2 jours + 2 séances d'accompagnement*

## Les pédagogies

- **Une pédagogie pour changer** : nombreux temps de travail sur soi et ses pratiques avec des grilles d'analyse.
- **Des entraînements** par binôme.
- **Une formation par le vécu** : les séances d'accompagnement sont des temps pendant lesquels le futur coach est lui-même coaché.
- **Travail préparatoire** : autodiagnostic sur son rôle de développeur de compétences.

## Managers et chefs de projet

Développez les compétences



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 646