

# Développer le coaching de vos équipes

Durée: 2 jours

**Objectifs:** S'imprégner des attitudes fondamentales du coaching, comprendre les véritables enjeux du manager, faciliter les liaisons avec les collaborateurs de l'équipe et le reste de l'entreprise. Apprendre à cerner les profils de vos collaborateurs et devenir force de proposition.

**Profils:** Responsables de magasins, responsables d'équipes, manager.

**Méthodes:** Des jeux de rôles destinés à simuler des situations opérationnelles permettront d'évaluer les points forts et les points à améliorer de chaque participant. Vous utilisez une méthode éprouvée pour construire et animer des séquences d'accompagnement. Analyse de cas et conseils personnalisés.

**Prérequis:** Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation si ce n'est être en situation de management.

**Évaluation:** L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

## Qu'est ce que le coaching ?

L'organisation de la personnalité : la situation

Les comportements

Les capacités

Les valeurs et les croyances

L'identité

La mission

## Les outils

L'ennéagramme

Les objectifs

Bâtir des relations de confiance

Exprimer ses émotions

Savoir s'affirmer

## Le coaching d'équipe

Impliquer son équipe

Mobiliser ses collaborateurs

Déléguer du pouvoir et faire confiance

Se réunir pour décider ensemble

La boîte à outils de l'animateur

Apprivoiser le temps

## Manager ses collaborateurs sur le long terme

Recruter des équipes performantes

Former et accompagner son équipe

Accompagner le changement

## Evaluer les acquis du coaching de vos collaborateurs

Evaluer les acquis tout au long de votre séquence d'accompagnement