

PROGRAMME DE FORMATION

Acquérir une posture de coach en tant que Dirigeant ou DRH

Objectifs	Public concerné et prérequis
-----------	------------------------------

Objectif stratégique :
Implémenter la culture de coaching dans l'entreprise

Objectifs pédagogiques :
Acquérir les outils et les clés du coaching
Développer sa posture de coach pour développer une communication enrichissant les relations humaines
Développer sa posture de coach pour développer l'autonomie des collaborateurs
Créer un climat de confiance au cœur de l'entreprise

Aucun prérequis

Qualification des intervenants	Moyens pédagogiques et techniques
--------------------------------	-----------------------------------

L'intervenante est formatrice, coach certifiée (ICF). La formatrice dédiée intervient dans tous les domaines de l'accompagnement du changement et des transformations, de la communication interpersonnelle, du développement du leadership, de la synergie d'équipe, des stratégies commerciales et techniques de vente et de négociation, de la formation de formateur.

Certificat de Coach professionnelle (ICF),
Certification Disc et Process communication,
Certification Intelligence émotionnelle,
Certification de praticienne en approche neurosensorielle.

La méthode est interactive et pragmatique, elle :
Met les participants en situations professionnelles à partir des problématiques à résoudre et d'études de cas à traiter.
Fait appel à des exercices de simulation en sous-groupes, Identifie les préoccupations individuelles et communes pour favoriser la recherche de solutions à partir de questionnements pertinents,
Et fournit des outils sous forme de supports pédagogiques opérationnels.

Présentiel.

Durée	Effectifs maximum
-------	-------------------

70 heures.

12 stagiaires

Modalités d'évaluation des acquis	Sanction visée
-----------------------------------	----------------

La formatrice évalue les acquis dans le cadre des mises en situations et ateliers.

Attestation de formation

Logistiques	
Matériel nécessaire pour suivre la formation	Bloc notes et stylo
Délais moyens pour accéder à la formation	Cette formation est en Inter-entreprises. Faites votre via le formulaire d'inscription sur notre site catalogue.ebrio.com ou bien par courrier électronique : formations@ebrio.com. Une réponse vous est apportée sous 48h00.

Statistiques	
Taux de réussite à la formation	
Taux de satisfaction de la formation	

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

Ebrio met tout en œuvre pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder plus facilement à nos formations et trouver des compensations les plus adaptées à chaque situation de handicap.

Votre contact est Fabienne du Teil, f.duteil@ebrio.com - 07 82 40 00 59.

Dans le cas de formation au sein des locaux de l'entreprise cliente, le registre public d'accessibilité du site s'applique. Le cas

échéant, le ou les participants doivent être munis d'un poste informatique adapté au handicap

Programme

Module 1 : L'activité de coach

Poser le cadre du processus de coaching
Structurer un entretien de coaching
Les 11 compétences du coach

Module 2 : Mieux se connaître

Techniques de l'analyse transactionnelle (états du moi) et questionnement approprié en coaching
Les transactions en communication et la posture assertive
Techniques de la PNL pour approfondir (méta-programmes, croyances, techniques de recadrage)

Module 3 : Mieux se connaître et mieux connaître les autres

Les principes d'ombre et de lumière en coaching
Le quadrant fondamental (Ofman)
Les drivers
La gestion des émotions

Module 4 : Exercer le coaching

Le coaching en pratique
Les cas spécifiques à aborder en tant que Dirigeant ou en tant que DRH

Pour compléter :

Module 5 [+ 2 jours]

La spirale dynamique : les mécanismes d'évolution individuelle et collective, les interactions et influences de l'environnement socio-culturel, sur l'individu et réciproquement

Tenir compte des éléments de la spirale dynamique en coaching et plus globalement en tant que Dirigeant ou DRH de l'entreprise

Module 6 [+ 4 jours] Les bases de l'école de Palo Alto (approche systémique et stratégique)

Faire une lecture interactionnelle d'une situation problématique

Décoder une situation problématique s'appuyant sur la grille de résolution de problèmes systémique et stratégique

Reconnaître les principales techniques de changement (questionnement, reformulation, recadrages, métaphores, prescriptions) et comprendre leur utilité dans l'entretien stratégique

Fabienne du TEIL | EBRIOO | f.duteil@ebrioo.com

Mobile : 07 82 40 00 59 |  | Suivez-nous sur :  

Management - Soft Skills- RH & Formation - QVT - Digital - Bureautique

