

ORGANISME DE FORMATION – CABINET DE CONSEIL



MANAGER / COACH Niv 1

Objectifs :

- Développer son leadership et ajuster sa posture
- Savoir fixer et se fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables
- Faire ensemble pour optimiser le fonctionnement de l'équipe et les échanges
- Dénouer et gérer les conflits

PUBLIC / PREREQUIS

Tout manager hiérarchique ou transversal qui souhaite acquérir de nouvelles compétences et évoluer vers un rôle de « manager coach de niveau1 ».

DEROULEMENT / LIEU DE FORMATION

Durée : 56 heures soit 8 jours + Option 1 jour après la formation selon le besoin afin de consolider les acquis

Lieu : Locaux du client ou dans nos locaux

Nombre de participants : 4 à 12 participants

PEDAGOGIE

Méthodes pédagogiques :

Formation action, d'apports théoriques, d'ateliers d'entraînement en sous-groupes sur les outils proposés

- D'échanges réguliers entre participants et avec le formateur et coaching de groupe.
- De démonstrations courtes effectuées par le formateur.
- world café

EVALUATION

Formative : Une attestation de compétence sera délivrée au candidat qui a participé activement à l'ensemble de la formation.

PROGRAMME DE FORMATION

Améliorer sa flexibilité relationnelle en développant son style managérial.

Les enjeux d'un management innovant
Le rôle et les compétences d'un leader.
Outil de communication.
Schémas communication

Développer et ajuster sa posture managériale

Différents types de management
Développer sa posture managériale
Les niveaux neurologiques de R.Dilts pour faire évoluer sa posture.

Développer un rapport de confiance

Maîtriser la synchronisation verbale/non verbale.
Créer et conserver un rapport de confiance
Donner un feed-back permettant de faire évoluer une personne ou une situation

Adopter un langage de précision

Outils de linguistique pour comprendre l'autre et être compris :
Le méta-modèle.

Maitriser les étapes de la définition d'objectif

Le modèle SCORE / SMART

Stratégie psychologique

Les jeux psychologiques

Techniques de gestion des conflits.

Analyse transactionnelle (Triangle de Karpman).
Les positions de perception.

Carré fondamental

Certification : réalisation d'une détermination d'objectif.