

Devenir coach d'équipe

« Assurer des débriefings et des entretiens efficaces »



OBJECTIF DE LA FORMATION

- Analyser et réajuster la démarche du coach pendant un accompagnement individuel
- Faire évoluer les collaborateurs du coach en développant chaque potentiel individuel
- Accompagne les collaborateurs dans leur démarche « programme de développement professionnel individualisé
- Remotiver les collaborateurs en établissant le format de coaching idéal (standard ou flash coaching)

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 – Qu'est-ce le coaching ?

- Définition et philosophie, comprendre son rôle et ses missions
- Pourquoi mettre en place un coaching
- Les avantages du coaching
- Conditions à réunir pour obtenir des résultats réels
- Identifier les pièges à éviter

Module 2 – L'autodiagnostic du coach

- Mesurer de ses capacités à remplir la mission du coach
- La prise en compte de ses faiblesses
- Les stratégies à mettre en place pour s'améliorer

Module 3 – L'autodiagnostic du collaborateur à coacher

- Les techniques d'évaluation du collaborateur en face à face ou par téléphone
- Identifier les points à évaluer (en fonction des missions)
- La gestion des freins au changement chez le collaborateur (les comprendre et les déjouer)
- Les techniques pour mener l'entretien de coaching
 - La collecte du ressenti du collaborateur
 - La fixation d'objectifs de progress (quantitatif et qualitative)
 - Les arguments personnalisés à développer
 - Les réponses aux objections du collaborateur

Module 4 – Savoir assurer des briefings efficaces

- Maîtriser sur le fond et la forme un outil fort et opérationnel du management de proximité.
- Objectifs et intérêts du briefing
- La préparation et le contenu d'un briefing
- Les différents modèles de briefing: consignes, recadrage, communication interne, action de formation, etc.

Module 5 – La mise en place de l'action de coaching

- Focus le format du coaching : coaching heure, flash coaching, etc.
- Les stratégies élaborées en commun (objectifs, moyens, échanges)
- La planification des entretiens et la fréquence
- Le suivi sur le terrain (sur le poste ou sur le terrain avec la visite d'accompagnement)
- Les encouragements et la motivation
- Les bilans intermédiaires, le bilan définitif et la vérification des résultats et/ou des difficultés

Formation en inter (centre de formation) ou intra- entreprise

REF-MNG012

Tarif : 1 155 €

(Petits déjeuners offerts)

Durée : 3 jours soit 21 heures

Public visé : Chefs de vente, Superviseur /Manager, Animateurs commerciaux, Chefs d'agence, Responsables commerciaux.

Prérequis : Il est recommandé de maîtriser le rôle du manager pour suivre la formation devenir coach de son équipe.

Participants : 4 à 8 stagiaires

Formateur

Compétences en gestion des ressources humaines et des relations dans l'organisation. Formateur ayant une expérience significative dans le cadre de la formation professionnelle d'adultes.

Méthode pédagogique et technique

- Formation dispensée de façon active avec des mises en situation (training).
 - Echanges et synergie entre les stagiaires, à partir des expériences de chacun, alternance d'exposés, de travaux pratiques, de mises en situation avec exercices afin d'explorer les comportements, autodiagnostic de personnalité.
 - Réflexions de groupe guidées par l'animateur
 - Exposés de l'animateur - Supports de cours
- Utilisation du paperboard numérique & de l'écran tactile.

Evaluation et suivi de la formation

Entretien d'évaluation du stagiaire en début de formation.

Suivi de l'exécution de la formation par la fiche de présence signée par le stagiaire et le formateur par demi-journée.

Evaluation tout au long de la formation par des questionnaires-test avec autocorrection et jeux pédagogiques.

En fin de formation

- Evaluation du transfert des acquis
- Questionnaire de satisfaction à renseigner
- Attestation de formation

