

Coaching : être le manager coach de son équipe

(1/1)

INFORMATIONS

DURÉE

Présentiel : 1 journée
Distanciel : 2 demi-journées
Soit 7h au total

PRIX

Présentiel / Distanciel :
800 € HT / personne

Prix TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

DATES ET LIEUX

[Consultez les sessions programmées en région](#)

FORMATEUR

Expert Carewan by KPMG

NATURE DE L'ACTION

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

SUIVI DE L'ACTION ET

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

[Contactez votre conseiller régional](#)

www.formation.kpmg.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11920002792 auprès du préfet de la région Ile de France

KPMG Academy, association fondée par KPMG S.A., membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais («private company limited by guarantee»).

Association régie par la loi du 1er juillet 1901 et le décret du 16 août 1901 enregistrée à la Préfecture des Hauts-de-Seine sous le n° W9 22 00 3006. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.

Siège social : Tour Egho – 2 avenue Gambetta - CS 60055 – 92066 Paris La Défense Cedex
N° Siret : 309 660 637 00039
TVA Union Européenne : FR 223 096 60 637

CONTENU

PUBLIC CONCERNÉ

- Tout manager d'équipe ou de projet
- Tout expert ayant à mobiliser des collaborateurs dans un projet

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Développer le potentiel des collaborateurs avec la « stratégie des forces »
- Explorer les forces des collaborateurs avec un questionnement qui met en mouvement et en confiance
- Se positionner en manager développeur de l'autonomie et de la responsabilité de ses collaborateurs (et non en apporteur de solutions)
- Mettre en œuvre avec efficacité et pertinence la démarche de coaching GROW

DEMARCHÉ PÉDAGOGIQUE, DOCUMENTATION REMISE ET ÉVALUATION

- Démarche méthodique et structurée pour faciliter l'apprentissage
- Cas pratique et mises en situation pour une application immédiate
- Personnalisation de la formation à travers une large place laissée aux échanges
- Support de formation transmis à chaque participant
- Questionnaire réalisé afin d'évaluer les compétences acquises
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement

RECOMMANDATIONS (DISTANCIEL)

- Microsoft Teams
- Webcam et microphone fonctionnels
- Connexion internet à haut débit

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Présentation individuelle autour d'une expérience particulièrement apprenante

STRATÉGIE DES FORCES

- Vidéo d'inspiration issue du monde sportif
- Exposé sur les forces
- Exercice de mise en application sur des collaborateurs réels des participants

QUESTIONS PUISSANTES POUR FAIRE ÉVOLUER UN COLLABORATEUR

- Activité expérientielle en binômes
 - Exposé sur les questions à utiliser dans une posture de coaching
- Cas pratique « explorer les talents et bâtir de plan de développement »**

DÉMARCHÉ GROW POUR DEVENIR LE COACH DE SON ÉQUIPE

- Exposé sur la démarche GROW
- Cas pratique « Simulation du médecin et du patient »**

CONCLUSION

- Différence entre aider et assister
- Synthèse sur ses zones de confort et ses zones de développement en tant que manager-coach de son équipe