

	<h1>SYNOPSIS DE FORMATION</h1>	28/05/2024
---	--------------------------------	------------

INTITULE : Mobiliser les savoir-faire et les savoir-être du coaching dans sa pratique managériale.

CONTEXTE : Les professionnels du management jouent un rôle essentiel dans la motivation, l'accompagnement et le développement des équipes. Leur capacité à encourager l'auto-détermination et à faciliter la réalisation des objectifs personnels et professionnels des collaborateurs est fondamentale. Ce programme vise à enrichir les compétences managériales avec des techniques de coaching pour améliorer la performance et le bien-être des équipes.

PROBLÉMATIQUE : Malgré leur expertise, les managers peuvent rencontrer des défis dans la gestion de cas complexes, nécessitant des approches personnalisées et adaptées aux besoins spécifiques des collaborateurs.

BUT : Équiper les managers avec des outils et techniques de coaching afin de renforcer leurs compétences en communication, gestion relationnelle et comportementale, pour un impact amélioré sur la performance et le bien-être des équipes.

BÉNÉFICES : Les participants enrichiront leur pratique professionnelle avec des stratégies de coaching éprouvées, améliorant ainsi leur capacité à soutenir efficacement leurs équipes. Ce programme offre également un développement personnel significatif pour les managers, leur permettant de gérer plus efficacement les situations stressantes et d'approfondir leur compréhension de soi.

OBJECTIF PEDAGOGIQUE : À l'issue de ce programme, les participants seront capables d'intégrer les outils et techniques du coaching dans leur pratique managériale, améliorant ainsi leur capacité à accompagner leurs équipes vers l'autonomie, tout en contribuant à leur propre bien-être professionnel et personnel. Ce programme favorise une approche holistique et personnalisée du management, essentielle pour répondre aux défis complexes du secteur.

STRUCTURE DU PROGRAMME

Jour 1 : Introduction au coaching et au management

1. Historique du coaching

- Évolution et origines du coaching.
- Distinctions entre coaching, thérapie, mentorat et conseil.

2. Définition du coaching

- Qu'est-ce que le coaching ?
- Objectifs et bénéfices du coaching.

3. Le métier ou la compétence de coach en management

- Rôles et responsabilités d'un coach manager.
- Compétences essentielles du coach manager.

4. **Généralités sur la relation d'aide dans le management**

- Principes de la relation d'aide appliqués au management.
- Comparaison avec d'autres formes d'accompagnement.

Jour 2 et 3 : Créer une relation de confiance avec ses collaborateurs

1. **Éthique et déontologie**

- Principes éthiques en coaching.
- Codes de déontologie et leur application en management.

2. **Écoute active, reformulation et questionnement**

- Techniques d'écoute active.
- L'art de la reformulation et du questionnement efficace.

3. **Cadre de référence**

- Importance du cadre de référence en coaching.
- Construction et maintien du cadre de référence.

Jour 4 à 8 : Problématiser la situation et mobiliser les ressources

1. **Techniques pour identifier et formuler les problèmes**

- Approches pour lever les freins et mobiliser les ressources.

2. **Outils de diagnostic**

- Modèle de Dilts (pyramide des niveaux logiques).
- Roue de Hudson (les cycles de changement).
- 5 piliers du management.
- Courbe du deuil pour comprendre et accompagner les phases de transition.
- Triangle ECA pour le développement de l'estime, de la confiance et de l'affirmation de soi.

3. **Management situationnel**

- Adapter le style de management aux situations.
- Utiliser les energy skills comme levier de performance individuelle et collective.
- Roue de l'autonomie.

4. **Modèle RPBCD (Réel, Problème, Besoin, Demande, Contrat)**

- Application en management.

Jour 9 et 10 : Savoir-faire et savoir-être spécifiques au coaching

1. **Recadrage**

- Techniques de recadrage cognitif.

- Application dans le management.
2. **Métacommunication et confrontation bienveillante**
 - Importance de la métacommunication.
 - Techniques de confrontation positive et constructive.
 3. **Communication consciente et structurée**
 - Principes issus des travaux de Marshall Rosenberg
 - Application pratique pour faire émerger une demande claire, positive et efficace.

Jour 11 à 13 : Gestion des enjeux personnels et relationnels

1. **Analyse transactionnelle**
 - Concepts de base de l'analyse transactionnelle.
 - Application pour repérer et gérer les enjeux relationnels.
2. **Enjeux personnels et relationnels**
 - Identification et gestion des enjeux personnels.
 - Stratégies pour aborder les enjeux relationnels.

Jour 14 et 15 : Techniques d'animation d'équipe

1. **Codev (Codéveloppement)**
 - Méthode de développement des compétences par l'échange.
2. **GAPP (Groupes d'Analyse de Pratiques Professionnelles)**
 - Outils pour l'analyse collective des pratiques professionnelles.
3. **Teambuilding et coaching collectif**
 - Techniques pour renforcer la cohésion d'équipe.
4. **Conduite et animation de réunion**
 - Posture de l'animateur
 - Application du coaching aux dynamiques de groupe en réunion.

Examen : Évaluation finale

- **Dossier professionnel retraçant une Étude de cas concrète apportée par le candidat**
 - Analyse et résolution d'un cas de management rencontré dans sa pratique en utilisant les techniques de coaching apprises.

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :

- Total : 15 jours
- Horaires : 8h30 à 16h30 avec des pauses matin et après-midi, ainsi qu'une pause déjeuner.
- Dates prévisionnelles : du 18 au 22 août 2025, 15 au 19 septembre 2025, 13 au 17 octobre 2025

Lieu : La formation se déroule dans un centre de formation professionnelle adapté, offrant un espace propice à l'apprentissage et à la pratique du coaching, avec des salles équipées pour les ateliers de groupe et les séances de mise en situation.

Public Cible : Managers et responsables d'équipe souhaitant intégrer les outils du coaching dans leur pratique managériale.

Méthodes d'Inscription : Les inscriptions se feront en ligne via un formulaire dédié. Un entretien préalable pourra être organisé pour s'assurer de l'adéquation entre les attentes du participant et les objectifs de la formation.

Certification : À l'issue de la formation, une attestation de participation sera délivrée à chaque participant ayant complété le programme. Une certification spécifique, basée sur une évaluation pratique et théorique, pourra être envisagée pour valider les compétences acquises.

Tarif :

Entreprise : 6 900 €

Entreprise individuelle : 5 600 €

Particulier : 4 900 €

METHODES PEDAGOGIQUES

Trois méthodes pédagogiques seront utilisées tout au long de l'action de formation :

1. **La méthode affirmative** comprenant :
 - **La méthode positive**, où les apprenants ont un rôle essentiellement de « récepteurs » de l'information : ils écoutent le formateur faire un exposé magistral, accompagné de divers supports traditionnels ou numériques, lisent des textes, et visionnent des vidéos et des films.
 - **La méthode démonstrative**, où le formateur fait la démonstration d'un comportement.
2. **La méthode interrogative**, où le formateur favorise l'apprentissage des stagiaires en posant des questions et en donnant de la rétroaction sur les « bonnes » et les « mauvaises » réponses. Il y a donc interaction entre les apprenants et le formateur. Des exercices de type questions-réponses pourront être réalisés.
3. **La méthode active**, où les apprenants participent activement à leur démarche d'apprentissage : ils sont alors invités à résoudre des problèmes, à participer à des études de cas, des jeux de rôle, des discussions et des débats en petites équipes ou en grand groupe.

Ces trois méthodes s'appuient sur des moyens pédagogiques très variés tels que des études de cas, des jeux de rôles, des questionnaires à choix multiples et brainstorming entre autres.

Les exposés théoriques, réflexions individuelles et collectives, démonstrations et applications pratiques aboutissent à un partage des apprentissages et des expériences en groupe.

Nos formateurs utilisent des supports pédagogiques papiers et numériques.

Durant la formation sera offert le débriefing de ses energy skills de chaque candidat.

En cas de besoin, nous avons les moyens techniques de réaliser des séquences de formation en distanciel sur la plateforme e-learning Digiforma.

DISPOSITIF DE SUIVI

Un planning mentionnant les dates et horaires de formation est remis aux stagiaires avant leur entrée en formation.

Des feuilles d'émargements sont utilisées pour suivre la réalisation de l'action de formation et attester de l'assiduité des stagiaires. Ces feuilles sont émargées par demi-journée par les stagiaires et par le formateur pour justifier de leur présence.

Les absences aux dates et horaires programmés doivent être justifiées au moyen d'un certificat ou d'un arrêt de travail auprès du formateur.

Suivi Post-Formation : Un accompagnement post-formation sera proposé, incluant des séances de supervision individuelles ou en groupe, pour soutenir l'intégration des apprentissages dans la pratique managériale des participants.

DISPOSITIF D'EVALUATION

Audit de pré-formation

Quelques jours avant le début de la session, les stagiaires rempliront en ligne (plateforme Digiforma) un questionnaire de pré-formation permettant à l'équipe pédagogique de :

- S'assurer des pré-requis et du niveau des acquis des stagiaires dans les domaines ciblés à l'entrée de la prestation.
- Recueillir les besoins d'aménagements de la prestation en vue d'en favoriser l'accessibilité (notamment en cas de handicap).
- Vérifier l'adhésion au projet de formation, faire émerger les attentes et les besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Evaluation à chaud

- **Satisfaction des stagiaires**

A l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction sera remis aux stagiaires (version papier ou à remplir en ligne sur la plateforme Digiforma). Ce questionnaire permettra de recueillir l'avis de chaque stagiaire sur la qualité de la formation et l'atteinte des objectifs.

- **Évaluation du Programme**

Le programme sera évalué à travers des feedbacks réguliers des participants, des évaluations de fin de module, et une évaluation globale à la fin du parcours. Cette démarche permettra d'ajuster et d'améliorer constamment le contenu et la méthodologie de la formation.

Evaluation à froid

Trois mois environ après la fin de la formation, notre équipe pédagogique reprendra contact avec les stagiaires afin d'évaluer la mise en œuvre des compétences acquises lors de leur formation.

IMPACT ATTENDU

Sur les Managers :

- Amélioration des compétences en communication, en gestion relationnelle, en management et en accompagnement personnalisé.
- Renforcement de la confiance en soi et des compétences d'autogestion face aux situations stressantes ou complexes.
- Élargissement des méthodes d'intervention grâce à l'intégration des outils du coaching.

Sur les Collaborateurs :

- Accompagnement plus efficace et personnalisé, favorisant l'autonomie et le bien-être.
- Meilleure prise en charge grâce à une approche fondée sur l'écoute active, la compréhension approfondie des besoins et des motivations.

Sur les Organisations :

- Renforcement de la qualité des services proposés par les managers formés.
- Contribution à une culture organisationnelle valorisant l'innovation, le développement professionnel continu et le bien-être au travail.

Ce programme de formation "Mobiliser les savoir-faire et savoir-être du coaching dans sa pratique managériale" est conçu pour être une ressource précieuse pour les managers, leur offrant des outils pour enrichir leur pratique, tout en contribuant positivement à la performance des équipes et à l'efficacité des organisations dans lesquelles ils œuvrent.

NB : Etant dans une démarche de reconnaissance de la certification auprès de France compétence, le programme peut légèrement différer de celui-ci-dessus. Tout prospect ayant déposé un dossier d'inscription sera tenu informé de l'avancée de la reconnaissance.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation et bilans de compétences.

SAS ENACTIO | RCS Saint-Denis de la Réunion 825 148 059 00017 |

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°04973118697 auprès du préfet La Réunion.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Siège social : 15, rue des anônes 97480 Saint-Joseph | Tel : 06 92 12 61 61 | contact@enneagramme-oi.com