

# LE MANAGER COACH

**2** jours

## ACCOMPAGNER SES COLLABORATEURS EN S'INSPIRANT DES TECHNIQUES DU COACHING POUR DÉVELOPPER LES POTENTIELS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### S'APPROPRIER LE RÔLE DE MANAGER COACH

- › La distinction entre manager et coach
- › Les enjeux de l'approche coaching pour soi et pour l'équipe
- › Les principes et conditions de réussite du coaching dans le management

Ateliers de réflexion en sous-groupes et débriefing collectif : exploration des rôles de manager et de coach

Simulation et débriefing collectif : analyse de scénarios réels et de l'impact du coaching

#### RÉVÉLER LE CHAMP DES POTENTIELS DE SON ÉQUIPE

- › L'identification des talents et potentiels
- › Les outils pour révéler et développer les compétences cachées
- › Les stratégies pour encourager l'auto-développement et la prise d'initiative

Étude de cas : identification des talents et techniques pour révéler les potentiels cachés sur des situations types et réelles

Mise en situation : mise en application des outils et élaboration d'un plan d'actions personnel

#### DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES ET L'EMPLOYABILITÉ

- › Les méthodes pour évaluer et développer les compétences
- › L'accompagnement personnalisé pour renforcer l'employabilité
- › La création de parcours de développement professionnel

Simulations : pratiques d'évaluation des compétences

Ateliers de construction : création de plans de développement personnalisés

#### UTILISER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION DU COACH POUR ENGAGER ET SOUTENIR SES COLLABORATEURS

- › Le développement de l'analyse critique et l'approche réflexive
- › Les techniques de communication non directive : écoute active, questionnement, feedback constructif
- › Les pratiques clés d'entretiens en face à face

Jeux de rôle : simulations pour motiver et soutenir

Exercices de mises en situation : utilisation du feedback et de l'approche réflexive

#### OBJECTIFS

- Adopter la posture de manager coach.
- Révéler le champ des potentiels de son équipe.
- Développer les compétences et l'employabilité.
- Utiliser les techniques de communication du coach pour engager et soutenir ses collaborateurs.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- De nombreuses mises en situation dans lesquelles les participants vivront tour à tour le rôle du manager coach, du collaborateur coaché et de l'observateur pour favoriser la mémorisation des "bonnes pratiques" et l'ancrage des outils proposés
- La possibilité de travailler sur ses propres cas concrets ou sur des cas préparés en fonction du souhait des participants

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, responsables hiérarchiques ou fonctionnels, managers expérimentés, souhaitant faire évoluer leur management par l'approche du coaching

Il est nécessaire de posséder une expérience de management supérieure à 2 ans ou d'avoir suivi la formation GERESO "Management d'équipe : les fondamentaux"

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

#### TARIFS

1 595 € HT - Réf : MAN-COAH

Validité : 30 juin 2025

#### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
 les 19 et 20 mai 2025

Paris Montparnasse :  
 les 13 et 14 mars 2025  
 les 23 et 24 octobre 2025

## Participant(e)

Mme  M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :  
.....

## Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :  
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)  
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)  
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :  
 Accès e-ressources\*  Veille juridique\*  Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal [ ][ ][ ][ ][ ][ ] Ville .....

Téléphone .....

N° d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF .....

N° Siret [ ]

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) .....

E-mail .....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....

*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

Code postal [ ][ ][ ][ ][ ] Ville .....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à : ..... Le : .....

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv](http://www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv)