

# Développer sa posture de manager coach

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Management

**Code de formation :** MNG717

## € Tarifs

**Prix public :** 1450 €

### Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

**Le plan de développement des compétences de votre entreprise :** rapprochez-vous de votre service RH.

**Le dispositif FNE-Formation.**

**L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

**France Travail:** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

**CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information : [contact@aston-institut.com](mailto:contact@aston-institut.com)

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

Acquérir les techniques et les méthodes d'accompagnement du coaching  
Accroître son leadership et sa posture de Manager Developpeur  
Créer une cohésion d'équipe et développer le potentiel de vos collaborateurs  
S'initier au concept de coaching au travers du modèle et des outils proposés par la Programmation Neuro Linguistique

### Pré-requis

Aucun

## 📍 Lieux & Horaires

**Durée :** 14 heures

**Délai d'accès :** Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

## PROGRAMME

Posture et savoir-faire du manager coach  
Identifier vos représentations du coach  
Connaître les processus de l'affirmation de soi et utiliser la dynamique des émotions  
Développer votre identité de manager coach  
Développer votre leadership grâce aux outils du coaching : reformulation, calibration, synchronisation, écoute des besoins  
Bâtir la relation de confiance  
Savoir observer et repérer des informations utiles  
Percevoir les messages non verbaux, les non-dits, les résistances et analyser les attitudes  
Savoir construire le rapport de confiance  
Reconnaître et recadrer les principes de la réussite des objectifs  
Conduire des entretiens de coaching  
Pratiquer l'entretien de coaching  
Se servir d'outils d'analyse et de diagnostic L'art de l'écoute active  
Le verbal, para verbal et non verbal  
Donner de la reconnaissance Réussir un feedback  
Adapter son management à la pratique du coaching  
Repérer les besoins de chacun  
Faire grandir les talents  
Personnaliser son management  
Créer une dynamique de progrès  
Oser la confiance et obtenir l'engagement  
L'impact des émotions positives  
Adopter un comportement assertif  
Le triangle de Karpman

## 📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

## MODALITÉS

### Modalités

**Modalités :** en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à

12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

**Pédagogie :** essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

**Ressources techniques et pédagogiques :** Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

**Pendant la formation :** mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

### **Méthode**

**Fin de formation :** entretien individuel.

**Satisfaction des participants :** questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

**Assiduité :** certificat de réalisation.

**Validations des acquis :** grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.