

RH, MANAGEMENT, ENTREPRENEURIAT



FORMATION INTER-ENTREPRISES*

2 jours

Devenir manager coach

à partir de 780 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir distinguer le rôle de manager coach de celui de responsable hiérarchique
- Intégrer les techniques de base du coaching dans votre management au quotidien
- Savoir débriefer un collaborateur en situation réelle, mesurer ses progrès et le maintenir une dynamique d'amélioration continue

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT**

Cap Emploi Opérateurs de Compétences (OPCO) France Travail Entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel Mix-Learning

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

MODALITÉS D'ACCÈS

Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384

^{**} sous conditions

^{*} Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Découpage par demi-journée :

1. Rôle et attitudes du manager coach

- Quelles différences avec le management hiérarchique ?
- Les qualités d'un bon manager coach
- Quand adopter la posture de coach?

2. La boîte à outils du coach

- Faire entrer le collaborateur dans une démarche de progrès via le **RPBDC**
- 5S: Symptôme Source Synthèse Solutions-action Saut
- Modulex logiques de Dilts : Sortir du cadre du problème pour le
- Méthode cognitivo-comportementale : Comportement / Emotions / Cognition

3. Savoir donner un feed-back

- Savoir « faire dire » plutôt que « dire »
- Mettre le collaborateur dans une position d'autocritique constructive
- Savoir valoriser les points forts par une reformulation adaptée
- Savoir mettre en avant les axes de travail en perspective avec affirmation

4. Etre coach au quotidien

- Les freins au coaching
- Les jeux psychologiques : KARPMAN
- La notion de croyances aidantes ou limitantes
- Identifier les degrés de maturité du coaché
- Construire un plan d'actions de progrès
- Co-construire un itinéraire de progrès avec le collaborateur
- Tirer les enseignements du coaching : points forts points à travailler

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE:

LENS ROUBAIX

Session 1: 27 et 28 avril 2026 Session 1:2 et 3 mars 2026





Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.