

ATELIER DE COACHING

OBJECTIF:

Développer son identité de coach.

Intégrer dans sa pratique professionnelle les outils et les modes d'intervention du coaching.

Appréhender le métier de coach : sa philosophie, son positionnement, ses champs d'application.

En tant que futur dirigeant, cette formation vous permettra :

- De comprendre et de développer votre rôle de coach interne.
- De donner du sens aux changements vécus par une organisation.
- D'acquérir une démarche et des outils pour accompagner ces changements.
- D'intégrer la posture de coach dans votre identité.

PROGRAMME:

Les principes du coaching :

- un métier dans la complexité, un métier global (la personne, l'équipe, l'entreprise)
- la primauté du sens par rapport au processus et au contenu
- un accompagnement qui vise la construction identitaire, l'autonomie et la coopération des acteurs
- les ambiguïtés ambivalences et paradoxes de cette démarche

Accompagner les responsables :

- les implications managériales du chaos
- les 3 étapes de développement et les enveloppes d'identité d'un responsable
- le rôle et l'attitude du responsable
- les modes d'intervention auprès d'un responsable

Accompagner les équipes :

- les étapes de la vie d'une équipe et ses modes de communication
- le rôle du coach aux différentes étapes de l'autonomie
- le circuit de développement de la confiance
- le coaching systémique d'une équipe : Opération, Régulation, Formation
- les outils de travail avec une équipe

Accompagner les organisations :

- la cohérence entre les outils, le système de management et la culture de l'organisation
- l'élaboration d'une vision partagée
- les dispositifs d'intervention

MODALITES :

20 étudiants maximum.

- ◆ 5 séances de 4 heures : du 7 novembre au 5 décembre 2007 inclus..
- ◆ Le mercredi après-midi de 14 h à 18 h.

ANIMATEUR :

- ◆ Cette formation est animée par Régis MONEIN, coach interne et externe, dirigeant d'entreprise et superviseur de pratique d'accompagnement, certifié en coaching et team-building, formation avancée en analyse transactionnelle.