



CENTRE NATIONAL  
DE LA FORMATION

MNG.48

# Manager Coach : maîtriser le rôle

Référence :

Durée conseillée :

**2 jours**

Tarif en inter-entreprise :

**1350 € HT / personne**

Tarif en intra-entreprise :

**1550 € HT/ jour / groupe**

<https://www.cnfce.com/formation-manager-coach>

## Formation Manager Coach en entreprise : Devenez le coach de votre équipe

La notion de **manager coach** s'apparente à une compétence plutôt qu'à un statut. Le manager intégrera donc la dimension de manager coach dans ses fonctions de management au sein de son équipe en assurant un suivi plus centré sur le collaborateur et son potentiel. La fonction fondamentale du manager tend à utiliser pleinement les capacités d'un collaborateur. Aussi, ce programme de **formation à la maîtrise du rôle de manager coach** visera à **développer ces compétences** de façon à **optimiser le travail de son équipe**.

Pour un accompagnement optimal des managers, ce stage sera avant tout pratique et basé sur des mises en situation en groupe.

### Objectifs pédagogiques

- Endosser le rôle de coach de son équipe pour développer la motivation, l'efficacité individuelle et collective
- Savoir mettre en place des projets et accompagner leur mise en oeuvre en entreprise
- Apprendre à identifier des cibles stratégiques pour assurer une organisation efficace de son équipe de travail

# Programme

## Définir et organiser le travail de mon équipe en qualité de manager coach

- Retour sur les responsabilités du manager à notre époque
  - Carte de responsabilités liée à la mission de manager
  - TOP 3 : les 3 activités les plus importantes par rapport à ma mission
- Savoir définir mon projet de manager en entreprise
  - Définition du projet personnel et professionnel de manager : Définir des axes de travail personnels.
  - Préciser ses indicateurs de performances personnelles.
- Mon projet d'équipe : Elaborer son projet d'équipe, définir des objectifs mobilisateurs pour son équipe
- Les règles du jeu et définition des fonctions de l'équipe : Savoir comment fixer les règles du jeu et des fonctions claires et précises
- Tableau des compétences de l'équipe et délégation : Gagner du temps et de la motivation pour soi et ses collaborateurs par la délégation
- Fixer des objectifs et négocier les moyens pour les atteindre
  - Savoir fixer des objectifs cohérents et crédibles pour ses collaborateurs.
  - Savoir exprimer et communiquer ses objectifs en obtenant l'implication des membres de l'équipe

## Accompagner et optimiser le travail de mon équipe - devenir un coach/manager

- Le lancement : Comment faire adhérer mon équipe aux objectifs
- Suivre et contrôler / piloter son équipe : Comment mettre en place un plan de contrôle efficace et motivant
- Le traitement des erreurs : Savoir traiter les erreurs, utiliser la sanction ou la transformation d'erreur en apprentissage
- La résolution des conflits : Savoir adresser une critique justifiée, prendre conscience de ses propres comportements face aux conflits
- Savoir préparer un entretien d'évaluation : Faire de l'entretien un levier de performance et de motivation pour le collaborateur
- La loi de la valorisation : apprendre à optimiser l'engagement de son équipe
  - Capitaliser collectivement les réussites de l'équipe, les expériences

positives, et les nouveaux savoir-faire

- Valoriser l'équipe par la reconnaissance des résultats et/ou des progrès accomplis
- Faire de l'information un outil de management en s'assurant que chaque collaborateur a l'information nécessaire à l'accomplissement de sa mission
- Désactiver le concept : Information = Pouvoir

## **Développer la dynamique individuelle et collective en apportant un coaching motivant**

- Savoir donner de l'énergie à ses collaborateurs de façon collective et individuelle
- Comprendre les mécanismes de la motivation et de la démotivation
- Ne plus démotiver les collaborateurs naturellement motivés

## **Se développer personnellement pour endosser le rôle de coach de collaborateurs**

- Apprendre à mieux se connaître pour mieux coacher
- Comprendre l'importance de nos messages contraignants sur notre management
- Développer son charisme et son leadership personnel
- Prendre conscience des comportements qui gouvernent notre management

**Programme daté du 31/03/2020**

## **Public & prérequis**

### **Public cible**

- Cadres
- Managers
- Responsables

### **Pré-requis**

**Il est recommandé d'avoir des compétences et des fonctions de manager pour suivre notre formation Maîtriser le rôle de Manager Coach**

# Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Questionnaires-tests avec autocorrection et jeux pédagogiques
- Mises en situation (training) filmées et analysées en groupe
- Support de cours **formation Manager coach : Maîtriser le rôle**

## Évaluation des acquis en fin de formation

# Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
27-10-2021	28-10-2021	LYON
15-11-2021	16-11-2021	BORDEAUX
07-12-2021	08-12-2021	LILLE
21-12-2021	22-12-2021	PARIS
04-01-2022	05-01-2022	LILLE
13-01-2022	14-01-2022	PARIS
16-02-2022	17-02-2022	LYON
17-03-2022	18-03-2022	NANTES
29-03-2022	30-03-2022	BORDEAUX
13-04-2022	14-04-2022	PARIS
27-04-2022	28-04-2022	LYON
12-05-2022	13-05-2022	LILLE
14-06-2022	15-06-2022	BORDEAUX
23-06-2022	24-06-2022	NANTES
04-07-2022	05-07-2022	LYON
26-07-2022	27-07-2022	PARIS
25-08-2022	26-08-2022	LILLE
13-09-2022	14-09-2022	NANTES
28-09-2022	29-09-2022	BORDEAUX
24-10-2022	25-10-2022	PARIS
08-11-2022	09-11-2022	LILLE
22-11-2022	23-11-2022	LYON
12-12-2022	13-12-2022	BORDEAUX

21-12-2022

22-12-2022

NANTES

