

FORMATION DEVENIR MANAGER COACH

Code : MB02

MANAGEMENT & LEADERSHIP



? Les enjeux pour votre organisation

Les managers occupent une place centrale dans la performance et l'engagement des équipes.

Lorsque les fondamentaux managériaux reposent uniquement sur le contrôle ou la résolution des problèmes à la place des équipes, les effets sont rapides : surcharge mentale du manager, perte d'autonomie des collaborateurs, tensions relationnelles et décisions peu partagées.

Développer une posture de manager coach permet de sécuriser les pratiques managériales en responsabilisant les équipes, en structurant la performance et en installant un cadre clair et engageant.

? Après cette formation ?

Les participants adoptent une posture plus claire et plus efficace, qui leur permet d'accompagner leurs équipes sans porter seuls les solutions. Ils savent structurer la performance, responsabiliser leurs collaborateurs et agir avec plus de recul dans les situations complexes.

- Une **posture** managériale plus affirmée et cohérente
- Des équipes plus autonomes et engagées
- Une **communication** plus claire et plus sécurisante
- Une meilleure gestion des situations difficiles orientée **action**



Programme en
ligne





Module 1

Comprendre la posture de manager coach

Jour 1



Objectif : Différencier management classique et posture de manager coach

- Définition du coaching et de la démarche coach
- Fondamentaux de la relation de coaching
- Rôle, responsabilités et limites du manager coach
- Posture haute vs posture basse
- Apports du coaching dans le management
- Passage du rôle de manager au rôle de manager coach



Activité pratique : Échanges guidés et autodiagnostic : identifier sa posture actuelle et ses leviers d'évolution

Module 2

Structurer la performance par la démarche de coaching

Jour 1



Objectif : Structurer la performance individuelle et collective

- La construction de la performance dans le management
- Le parcours de performance
- Les leviers de performance au travail
- Développement des personnes et des équipes
- Stratégie de développement : soi, son équipe, ses collaborateurs
- Management dans la complexité, l'incertitude et la pression



Activité pratique : Étude de cas : analyser une situation managériale complexe et identifier les leviers de performance activables

Module 3

Créer une relation de confiance et donner du sens

Jour 1



Objectif : Créer une relation de confiance claire et engageante

- Définir et partager une vision
- Donner du sens à l'action
- Comprendre la systémique
- L'agilité et l'amélioration continue
- Réguler les contributions individuelles au collectif
- Créer un contexte positif et propice à la performance



Activité pratique : Atelier collectif : formaliser une vision managériale et identifier les conditions de confiance à installer dans son équipe





Module 4

Conduire un entretien de coaching structuré

Jour 2



Objectif : Conduire des entretiens de coaching orientés action

- Déroulement type d'un entretien de coaching
- Cadrage et contractualisation de la démarche (RPBDC)
- Exploration de la situation (outil SCORE)
- Cadre état présent / état désiré
- Validation des objectifs
- Sécurisation de la relation



Activité pratique : Jeux de rôle : conduire un entretien de coaching en posture manager coach

Module 5

Développer l'autonomie et les potentiels

Jour 2



Objectif : Développer l'autonomie et les potentiels

- Évaluer le niveau d'autonomie
- Identifier les degrés de maturité professionnelle, relationnelle et émotionnelle
- Développement des potentiels
- Se connaître pour mieux comprendre les autres
- Intelligence collective et dynamiques de développement
- Les émotions au service du management (apports neurosciences)



Activité pratique : Mise en situation : diagnostiquer le niveau de maturité d'un collaborateur et adapter son accompagnement

Module 6

Gérer les situations difficiles et ancrer la démarche

Jour 2



Objectif : Gérer les situations managériales difficiles et décider.

- Jeux psychologiques (analyse transactionnelle) et résistances
- Techniques de recadrage et d'influence
- Logique solution et résolution de problèmes
- Feedback, valorisation et évaluation
- Formalisation des objectifs (SMMARTE)
- Planification évolutive et suivi



Activité pratique : Entraînement intensif sur situations difficiles + construction d'un plan d'action personnalisé (PAP).





Modalités

PUBLIC	Manager	FORMAT	Présentiel et distanciel
PRÉREQUIS	Aucun	MODE	Intra-entreprise
TARIF	Voir devis	EFFECTIF	de 2 à 12
DURÉE	2 jours	HANDICAP	Nous contacter



Évaluation, suivi et délai d'accès

- ✓ **Évaluation des acquis** via, mises en situation et retours d'expérience.
- ✓ **Suivi post-formation** avec un **plan d'action personnalisé**.
- ✓ **Délai d'accès** : au plus tard 48 heures avant le début de la session.



Méthodes et outils pédagogiques



Mise
en pratique



Interaction
et intelligence
collective



Pédagogie active
et participative



Outils ludiques
et collaboratifs



Supports
pédagogiques
interactifs



Profil formateur



- Des intervenants spécialisés dans l'accompagnement des **managers**, avec une **maîtrise concrète de la posture de manager coach** et des réalités terrain.
- Anime avec **bienveillance** et **exigence**, fait pratiquer en binômes, affine la posture, renforce l'autonomie des équipes.
- Des participants qui repartent avec des repères opérationnels et un plan d'actions directement applicable pour renforcer l'**efficacité managériale**.



Financement

Possibilité de prise en charge par les **OPCO (intra)** via **agrément qualité**.
Merci de nous consulter pour plus d'informations.

