

FORMATION

# COACHING D'EQUIPE

1. CE V11 nouveau format Flyer .docx 05/2023



Améliorer le fonctionnement collectif est un des meilleurs services qu'un coach puisse rendre à ses clients en matière de performance, de mobilisation des collaborateurs et aussi de la rentabilité.

## ➤ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des Coachs professionnels qualifiés, opérationnels, et préparés aux réalités du marché dans le but d'élargir leur champ d'activité en cabinet ou en entreprise, de réactualiser et compléter leurs compétences de coach pour proposer et mener des missions de coaching d'équipe.

### Les objectifs opérationnels :

- Comprendre les spécificités et les fondamentaux du coaching professionnel d'équipe ;
- Caractériser l'environnement professionnel de la mission ;
- Concevoir une mission adaptée au contexte de l'entreprise ;
- Appréhender et réguler la dynamique d'un groupe ;
- Construire les étapes d'accompagnement de l'équipe et du manager ;
- Restituer l'impact de la mission sur le collectif.

## ➤ PUBLIC

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une expérience significative dans les Ressources Humaines : expérience à des fonctions RH dans l'entreprise, dirigeant, manager, ou expérience de consultant, formateur, coach certifié ou non en demande d'évolution de leur pratique, de spécialisation dans le domaine du collectif...

## ➤ PRE-REQUIS

Avoir une expérience professionnelle significative à des postes à responsabilité, dans le secteur des Ressources Humaines ou de l'accompagnement ou toute expérience ayant acquis des compétences dans la relation interpersonnelle

### ➤ DUREE ET ORGANISATION

4 séminaires présentiels de 2 jours chacun (56 heures) et un temps d'intersession estimé à 28 heures en séances asynchrones.

Un séminaire comprend le présentiel, une phase de préparation puis d'ancrage du présentiel, des travaux d'intersession et d'échanges en sous-groupe de travail entre chacun des séminaires.

### ➤ PEDAGOGIE

La formation est résolument orientée vers la pratique, vers l'appropriation par l'expérimentation. Le groupe de formation est le support de la mise en œuvre de l'ensemble des apports proposés. Au cours des sessions de formation chaque participant est ainsi invité à vivre l'expérience du coaching d'équipe selon les différents points de vue : coach, observateur, membre d'équipe... Chacun peut alors, dans le cadre du groupe, mener des expériences, mettre en travail ses compétences, développer une plus grande connaissance de soi et de son rapport au collectif.

### ➤ INTERVENANTS

Ce cycle est animé par des Consultant seniors, Coachs et formateurs : Joël Conti, Josée Meyer

### ➤ CONTENU DE LA FORMATION

Il s'agit de permettre aux coachs d'accompagner leurs clients dans une recherche de performance collective en développant les qualités d'interactions et les synergies.

#### **SEMINAIRE 1 : LES FONDAMENTAUX D'UN COACHING D'EQUIPE**

Comprendre les ressorts de la dynamique des groupes et des équipes

Repérer les enjeux du travail en équipe

Connaître les différents types d'accompagnement d'équipe

Expliciter le rôle et la mission d'un coach d'équipe

Se référer à un cadre de déontologie

#### **SEMINAIRE 2 : PHASE DE CADRAGE ET DE PREPARATION D'UN COACHING D'EQUIPE**

Caractériser le contexte professionnel de la mission

Réaliser un diagnostic solide, impliquant les équipiers

Préciser l'objectif final et les conditions de réussite

#### **SEMINAIRE 3 : LA CONCEPTION ADAPTEE**

Expérimenter les processus de l'intelligence collective

Connaître les étapes et repères d'un coaching d'équipe

Proposer des formes d'intervention adaptées aux différents types d'accompagnement

#### **SEMINAIRE 4 : ANIMER, PILOTER, APPRECIER ET CLOTURER UN COACHING D'EQUIPE**

Savoir se référer aux stades de coopération d'une équipe

Accompagner la dynamique de l'équipe et celle du manager-pilote en conséquence

Développer sa posture de facilitateur

Repérer et traiter les principaux dysfonctionnements d'équipe et situations difficiles

Apprécier les effets d'un accompagnement collectivement et individuellement

Susciter l'enracinement des progrès réalisés

Réaliser un débriefing à froid avec le manager commanditaire

Demandez le programme détaillé