

POURQUOI ?

Ce diplôme a l'ambition de former des managers performants qui soient non seulement de véritables hommes-orchestres mais aussi de fins connaisseurs des relations humaines, experts en coaching managérial.

OBJECTIFS

- ✓ Etudier tous les aspects du coaching en entreprise, celui des hommes et celui des équipes.
- ✓ Acquérir la connaissance et la pratique des spécificités propres aux différents contextes de négociation.
- ✓ Mettre en évidence les différences de personnalités.
- ✓ Maîtriser l'approche sociologique du travail en équipe.
- ✓ Conduire un changement.

PROGRAMME

Module 1 : La communication du manager et du coach : Dix situations clefs

- 1- Les styles de direction et leurs pièges.
- 2- L'image de soi, l'image des autres et l'écoute active.
- 3- Donner et recevoir du feedback.
- 4- Communiquer de manière assertive, gérer les critiques.
- 5- Motiver une personne ou une équipe.
- 6- Comprendre comment conduire un changement et le réussir pour mieux assurer le coaching.
- 7- Gérer les résistances au changement.

Module 2 : Mieux négocier dans tous les contextes.

- 1- L'éthique de la négociation.
- 2- La préparation de la négociation et la définition des enjeux et objectifs d'une négociation.
- 3- Déterminer le non négociable, les marges de manœuvre et déjouer les tentatives de manipulation.
- 4- Le questionnement comme outil de négociation.
- 5- La maîtrise des émotions et l'obtention d'un résultat satisfaisant pour les parties.

Module 3 : Connaître les personnalités selon Kahler. Utiliser le PCM comme outil de coaching

- 1- S'appropriier les principes de base du PCM.
- 2- Développer une communication positive.
- 3- Évaluer le type de personnalité de l'interlocuteur et adapter son style de management.
- 4- Gérer les comportements de stress.
- 5- Utiliser le Process Communication Management dans le coaching.

Module 4 : Approche sociologique du travail en équipe (Meredith Belbin) Le coaching d'équipe.

- 1- L'entreprise, un réseau de connaissances et de compétences.
- 2- L'équipe et le groupe de travail.
- 3- La théorie des rôles en équipe.
- 4- Les phases de développement d'une équipe.
- 5- La constitution et le coaching d'équipes réellement performantes.

Module 5 : Accompagner le développement d'un collaborateur. Développer la cohésion et l'efficacité d'une équipe.

- 1- Le diagnostic de la situation de départ.
- 2- La définition des objectifs d'évolution.
- 3- Les conditions de réussite de cette évolution.
- 4- La mise en œuvre d'actions précédées d'une analyse fine et d'une utilisation judicieuse des facteurs qui freineront ou catalyseront leur réussite.
- 5- Les conditions et méthodes pour maintenir dans la durée, la réussite du changement souhaité.