

Amélioration des performances managériales et relationnelles par le coaching

Public Tout Manager désirant s'améliorer sur des axes précis de Management.

Durée A définir selon les thèmes choisis

Nombre de participants 1 seul participant par action de coaching.

Objectif Accroître l'efficacité managériale.
Approfondir la connaissance des phases managériales.
Renforcer la connaissance de soi et des autres.

Contenu

- Point sur la personnalité et le comportement préférentiel du participant (cette phase est facultative). Indicateur MBTI (MYERS BRIGGS TYPOLOGIC INDICATOR) .
- Après avoir validé la phase managériale à améliorer, nous entraînons le participant sur cette phase.
- Nous préparons l'action réelle et l'entraînons (à priori).
- Nous l'observons durant l'action.
- Un feed-back précis lui est adressé.
- Nous l'entraînons (à posteriori).
- Le participant élabore un plan d'amélioration personnel.

Exemples de thèmes abordés

- Les entretiens de base du Management.
- L'entretien d'évaluation,
- la prise de parole en public,
- le débat contradictoire.
- Mener et réussir les réunions.
- L'entretien d'arbitrage.
- La gestion des conflits.
- Mener une négociation.

Observation

Pour cette action, il est nécessaire d'avoir l'adhésion du participant car la formation est intensive. Bien que facultative, la phase A est recommandée, car elle favorise la remise en cause par une connaissance de soi très précise. Elle permet de définir des axes de développement personnel.
Un plan d'amélioration personnel est élaboré par le participant.

Méthode pédagogique Les exercices, cas pratiques (75 % du temps en entraînements) reproduisent les situations auxquelles sont confrontés les participants et sont soutenus par un matériel pédagogique conçu pour une mémorisation rapide et une application immédiate.

Evaluation des acquis

- 1 - Une évaluation à chaud de l'action de la part des stagiaires.
- 2 - Dans la semaine suivante, une analyse des évaluations et un avis du formateur sur les participants est envoyé au N+1
- 3 - Une évaluation à froid des acquis des stagiaires est mis en place 6 semaines après l'action puis envoyé au N+1

SICAMEVE

Cabinet Conseil en Ressources Humaines

4 rue Franck Camille Cadet - ZIE Les Sables - 97427 ETANG SALÉ

06 92 20 14 28 - contact@sicameve.com - www.sicameve.com