

Les Fondements du Coaching

OBJECTIFS	<p>Loin des cours magistraux et des prestations de type académiques, le Coach sénior développera durant le Team profiling des thèmes utiles aux agents du front office, aidé par les compétences du comité de pilotage du COACHING cité ci-dessus. A titre indicatif, on renforcera le savoir-faire des Marketers et des Managers en formation sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les techniques de profiling • Les techniques de négociation • La contentialité et les techniques de résolution de problèmes • Ecoute active • Méthodes d'argumentaire • Lexique du coach
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : L'approche Communicationnelle par Le Coaching</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les types de coaching • Développer la capacité compétentielle par le coaching • Développer la force corporelle individuelle et collective des cibles par le coaching • Travailler la performance du staff en matière de stratégies de coaching • Elaborer un plan psycho professionnelle <p>MODULE 2 : LA PRATIQUE DU COACHING</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le travail sur soi de David Coven • Les seven keys de Stephen covey • Le we care de Jack Parr • Le profiling de Maryse Lyntanff • Le financial coaching Driss Khoudry • L'ecole alto selon Don johnson <p>MODULE 3 : LA FINALITE DU COACHING</p> <ul style="list-style-type: none"> • La décision, le conseil • L'évaluation • La confiance en soi
DURÉE	2 jours
POPULATION CONCERNÉE	Responsables GRH, Responsables financiers, Superviseurs de performance, Développeurs de compétences, Responsables services de formation, Cadres gestionnaires d'équipes, Auditeurs des ressources humaines