



COACHING D'EQUIPE

/ A PROPOS DU COACHING D'EQUIPE

Accompagner le développement de la performance collective d'une équipe, de façon suivie et mesurée, afin que le résultat opérationnel de l'ensemble dépasse largement le potentiel de la somme de ses membres.

Accompagner une équipe dans la découverte, la définition et l'optimisation de ses processus et modes opératoires collectifs.

Le coaching d'équipe crée et renforce les liens entre pairs enclins à plus de coopération.

Le coach, en appui de l'équipe, fait émerger des pistes d'évolutions. Il part d'un besoin et d'un désir de l'équipe pour les faire advenir.

/ OBJECTIFS

Pour atteindre les objectifs, le coaching d'équipe est principalement centré sur le développement des interfaces.

Exemples d'objectifs :

- Développer la maturité culturelle de l'équipe ;
- (Re-)créer de la coopération ;
- Créer une cohésion entre équipiers ;
- Coconstruire une vision partagée de la stratégie, des missions, des priorités... ;
- Comprendre et piloter le changement ;
- Construire une culture managériale commune...

Durée : Selon le programme, 1 à 4 jours

Date des sessions : A déterminer avec le client

Modalité : Présentiel

Public : Managers – Cadres supérieurs et dirigeants

Prérequis : Aucune connaissance particulière requise, l'engagement de chacun

Tarif : A partir de 1 800 € HT

Délai d'accès : Accès immédiat (selon disponibilités du bénéficiaire et de l'accompagnant) après un premier entretien permettant l'analyse des besoins.

Accessibilité : Pour les informations relatives aux conditions et accès des publics en situation de handicap, merci de nous contacter.

Pour plus d'informations

accueil@grandir-coaching-conseil.fr

GRANDIR Coaching & Conseil SAS

Siège social et bureaux : 9, bd du Général de Gaulle – 92120 MONTROUGE - <http://www.grandir.fr>
SIRET 933-939-571-00016

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922869892 auprès du préfet de région d'Île de France

SPECIFICITES

Les conditions de réussites

- Préparer les sessions avec le manager en amont ;
- Au début de la session, le manager présente les objectifs à l'équipe ;
- Le coach se présente et donne le cadre ;
- Les deux étapes précédentes permettent de cadrer le contrat de coaching avec l'équipe.

PROGRAMME

Le programme est construit avec les parties prenantes à la suite de l'analyse des besoins.

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES

Compétences du coach

Les coaches qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées, ils incarnent l'esprit Grandir : Agir en conscience et Grandir en liberté. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Principes pédagogiques

- Les moyens pédagogiques utilisés sont principalement audiovisuels ;
- Paperboards et post-it ;
- Des jeux, cas pratiques ;
- Questionnaires de personnalité...

MODALITES D'EVALUATION

Consolidation des acquis et amélioration continue

- Evaluation des acquis par le biais d'exercices pratiques : Ecoute active, partage d'expérience... ;
- Questionnaire de satisfaction à chaud à l'issue de chaque session ;
- Plan d'action à mettre en place ;
- Bilan à froid (1h30) 3 à 6 mois après le stage (option).

GRANDIR Coaching & Conseil SAS

Siège social et bureaux : 9, bd du Général de Gaulle – 92120 MONTROUGE - <http://www.grandir.fr>
SIRET 933-939-571-00016

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922869892 auprès du préfet de région d'Île de France