# SUSCITER L'ENGAGEMENT DE SON ÉQUIPE EN ADOPTANT UNE POSTURE DE MANAGER COACH

| Réf | Modalité | Durée | Modalité | |
|---|---|---|---|---|
| RMGTFIDCOLLAB-EGU14 | Présentiel | 2.0 jour(s) - 14.0h | Présentiel | 2.0 |

## OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Comprendre l'importance de l'accueil et de l'intégration.
- Connaître et vous ouvrir aux différentes générations.
- Mettre en place un « parcours collaborateur ».
- Découvrir les besoins cachés de nos collaborateurs.
- Affiner votre communication pour permettre l'engagement au travail.
- Vous approprier la démarche de coaching.
- Comprendre le rôle et la posture du manager coach.
- Utiliser des outils efficaces pour accompagner et coacher des collaborateurs.

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

### Public

Ce module s'adresse aux managers, équipiers, RH, formateurs, tuteurs, qui souhaitent gagner en confiance et positivité face à l'enjeu du moment.

### Pré-requis

Aucun.

## CONTENU

**Accueillir et intégrer**

- La marque employeur : la promesse de l'embauche.
- Intégration chaleureuse et bien organisée.

**Connaître les différentes générations**

- Générations X, Y, Z et Alpha – Les « Millennials » en quête de sens et de liberté.
- Développer et encourager la coopération avec les différences.

**Organiser des rencontres pour mieux atteindre les objectifs**

- Savoir poser un cadre d'échange sécurisant.

- Planifier les différents entretiens : Objectifs SMART.

**Découvrir les besoins cachés de nos (nouveaux) collaborateurs**

- Les 3 soifs fondamentales de Eric Berne.
- L'analyse transactionnelle.

**Comprendre la posture du manager coach**

- Test position de vie Eric Berne Analyse transactionnelle.
- Différences Manager et Manager coach.
- Posture pour amener la collaboration, la motivation, l'engagement.

**Permettre l'engagement au travail**

- Identifier et clarifier ce qui est important pour soi et pour l'autre.
- Pratiquer l'écoute active – Méthode ERIC.
- Stimuler la motivation : Techniques des feeds-backs.

**Devenir inspirant et motivant**

- Soigner sa communication en parlant de soi, dire « Je ».
- Encourager la créativité et l'innovation.

## PÉDAGOGIE

La méthode d'intervention favorise la prise en compte de votre terrain et expériences vécues.

Véritable processus d'accompagnement avec des outils simples et concrets pour donner des clefs efficaces et adaptées à chacun.

La pédagogie est active avec des mises en situation - les outils issus du coaching professionnel - L'Analyse transactionnelle – la Communication non violente - la PNL.

## GESTION DES ACQUIS

## Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux stagiaires en amont de la formation un auto-diagnostic de leurs compétences.

- **Évaluation de suivi** : Une grille d'auto-positionnement est remplie de nouveau à l'issue de la formation par les stagiaires, pour l'évaluation du développement de leurs compétences en fin de formation.

- Une évaluation de satisfaction à chaud REZO est transmise aux stagiaires en fin de formation.

- **Évaluation des acquis** : Le formateur ou la formatrice remplit à son tour une grille de validation des acquis pour évaluer les compétences et connaissances acquises des stagiaires.

- Attestation de fin de formation REZO.

## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formatrice est coach professionnelle, spécialiste en communication, développement personnel et transfert de compétences depuis plus de 20 ans.

## ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.