

Coaching Individuel et d’Equipe

Lien : https://innov-maroc.com/formation/coaching-individuel-et-dequipe

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MRL103

CATÉGORIE
Coaching

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les bases du coaching individuel et d'équipe
- Accompagner des changements et permettre au "coaché" de franchir les étapes nécessaires à son évolution personnelle
- Exprimer ses qualités et compétences
- Agir avec flexibilité plus que par contrainte
- Diminuer sa résistance au changement
- Mobiliser son énergie de façon constructive
- S'adapter au contexte en fonction de ses enjeux
- Résoudre ses hésitations personnelles, se mettre en cohérences avec ses valeurs
- Maintenir le développement continu de ses compétences
- Travailler plus efficacement avec ses partenaires
- Mieux écouter, Accroitre ses performances
- Acquérir une méthodologie et des outils pour anticiper au quotidien
- Mieux anticiper et gérer les conflits en trouvant des solutions de compromis : le climat s’améliore et la productivité est accrue
- Optimiser la cohésion des équipes dans la conduite de projet et contribuer à l’atteinte des objectifs dans les délais impartis
- S'adapter plus rapidement à des conduites fixées par des processus et augmenter sa performance
- Maîtriser les pratiques de base du coaching et bâtir des relations de confiance pour aider les hommes à triompher de leurs difficultés et leur permettre de gagner en performance
- Utiliser le coaching comme instrument de management permettant de développer les comportements générateurs de professionnalisme
- Maitriser les Techniques pour argumenter et gagner en répartie

INNOV MAROC

👥 POUR QUI ?

- Toute personne individuelle ou faisant partie d'une équipe désreux de développer ses compétences personnelles et relationnelles pour développer ses performances à son profit et au profit de l'entreprise



Programme détaillé

1 / Identifier les bases du coaching individuel et d'équipe

- Prise en compte du réel
- Ecoute active et attentive
- Coopération et confrontation
- Bienveillance, respect et non dévalorisation de l'autre
- Souci de l'Amélioration progressive, Engagement personnel
- Stricte confdentialité sur les échanges, Droit à l'erreur et à l'humour

2 / Réalisez le bilan de vos potentialités de coaching individuel

- La réalisation d’un diagnostic approfondi de son style relationnel, la prise de connaissance de ses attitudes génératrices des atouts et des faiblesses de chacun, la découverte des méthodes de performance du coaching professionnel
- La découverte de nouveaux champs d’action en élargissant son horizon professionnel par le biais de coaching management et de ses compétences transférables à ses coéquipiers et aux autres acteurs de l’entreprise qui en ont besoin
- Négocier avec son entourage en tenant compte des contraintes de son environnement
- Prendre du recul face aux imprévus :
- s'obliger à prendre le temps de la réflexion
- pratiquer la "vue hélicoptère" pour prendre de la distance
- anticiper les imprévus

3 / Révéler toute sa puissance pour accroitre sa performance

- Travailler plus efficacement avec ses partenaires

INNOV MAROC

- Devenir non seulement plus compétent dans ce qu'on fait et devenir plus conscient ce que l'on vit
- Comprendre ce qui se joue vraiment au dela de ce qui se passe ou de ce qui se dit
- Se mettre en cohérence avec ses propres valeurs et finalités
- Mieux écouter, formuler des demandes explicites en vue de satisfaire les besoins de l'autre, pour éviter le non dit des demandes latentes
- Imaginer par soi meme des pistes d'actios

4 / Les techniques pour argumenter et gagner en répartie

- Utiliser l'argumentation factuelle
- Structurer les explications. Renforcer les démonstrations. Favoriser les déductions
- Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
- Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion
- Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension

5 / Les techniques pour convaincre

- Savoir questionner son interlocuteur
- Ecouter et rebondir sur les remarques
- Anticiper les objections et les questions
- Défendre ses idées avec conviction
- Savoir faire des concessions

6 / Les éléments d'adhésion de son auditoire

- Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur
- Adopter un comportement assertif
- Situer les freins aux développements. Identifier les comportements "en repli" en fonction des types de personnalité
- Reconnaître la "survie" de son interlocuteur
- Accompagner son interlocuteur pour passer en "croissance"
- Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage

INNOV MAROC

- Utiliser les mots justes pour éviter les blocages
- Se synchroniser avec son interlocuteur

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés