

# Les fondamentaux du Manager-Coach

**Modalité :** Présentiel

**Durée :** 2 jours (14 h)

**Tarif :** 3 200 € HT

**Effectif :** 12 participants maximum

**Délai d'accès :** Variable selon la personnalisation de la formation. Un délai vous sera communiqué à l'issue de l'étude du recueil des besoins.

Format à distance possible : le déroulé est alors reconçu pour la classe virtuelle. Nous consulter.

## ■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les bases du rôle et de la posture du manager-coach.
- Adapter votre style de management au niveau d'autonomie de vos collaborateurs.
- Développer l'écoute active, le questionnement et le feedback constructif.
- Accompagner vos collaborateurs dans la progression de leurs compétences.
- Conduire des entretiens de coaching managérial efficaces.
- Intégrer les règles d'or d'une démarche commerciale réussie dans le pilotage des équipes.

## ■ PUBLIC VISÉ

- Managers d'équipes commerciales ou opérationnelles.
- Responsables souhaitant renforcer leurs compétences en accompagnement et en développement d'équipe.

## ■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître le rôle, la posture et les principes fondamentaux du manager-coach.
- Comprendre les styles de management et la notion d'autonomie (management situationnel).
- Connaître les techniques d'écoute active, de questionnement et de feedback constructif.
- Comprendre les mécanismes de développement et de progression des compétences.
- Connaître la structure et les étapes d'un entretien de coaching managérial.
- Connaître les règles d'or d'une démarche commerciale et leur application au pilotage d'équipe.

## ■ PRÉREQUIS

Aucun

## ■ CONTENU DÉTAILLÉ

### Jour 1 – Les bases du management-coach et l'autonomie des collaborateurs

#### Introduction & cadrage 9h00–9h30

- Présentation des objectifs, attentes et enjeux.

#### Comprendre le rôle du manager-coach 9h30–10h30

ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Les rôles clés : catalyseur, clarificateur, promoteur d'autonomie, facilitateur.

- Atelier : identifier ses propres pratiques managériales.

### **L'art de la communication managériale** 10h45–12h15

- Écoute active, questionnement ouvert, feedback constructif.
- Exercices pratiques en binômes.

### **Développer l'autonomie des collaborateurs** 13h30–15h00

- Facteurs de motivation.
- Les 4 niveaux d'autonomie (très faible → forte).
- Auto-positionnement sur sa propre équipe.

### **Adapter son management aux niveaux d'autonomie** 15h15–16h30 **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Modes directif, persuasif, participatif, délégatif.
- Cas pratiques de management différencié.

### **Synthèse de la journée** 16h30–17h00

- Récapitulatif et plan d'action intermédiaire.

## **Jour 2 – La posture du manager-coach et l'accompagnement au quotidien**

### **Retour sur les acquis de J1 .** 9h00–9h15

### **Adopter la posture du manager-coach** 9h15–10h30 **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Postures clés : structurer, mobiliser, autonomiser, associer.
- Atelier : analyse de situations managériales et choix de posture.

### **Conduire un entretien de coaching** 10h45–12h15 **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Présenter le coaching comme levier de performance.
- Déroulement d'un entretien en 3 étapes : analyse – solutions – plan d'action.
- Jeux de rôle et feedback collectif.

### **Les règles d'or d'une démarche commerciale réussie (manager de commerciaux)** 13h30–15h00

#### **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Préparer la prospection et la découverte client (besoins vs motivations affect).
- L'importance de la reformulation et de l'écoute active.
- Atelier : simulation d'un débrief post-entretien client.

### **Manager-coach et performance collective** 15h15–16h15

- Développer les micro-compétences des collaborateurs.
- Suivre la progression avec des indicateurs simples.
- Valoriser et célébrer les progrès.

### **Clôture & plan d'action** 16h15–17h00

- Formalisation d'engagements personnels.
- Tour de table final et feedback à chaud.

## ■ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

- Ateliers collaboratifs et jeux de rôle.
- Études de cas réels et simulations.
- Auto-positionnement et plan d'action personnel.
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

---

- Ateliers, cas pratiques, mises en situation

## ■ BÉNÉFICES

---

- Adopter une posture managériale qui développe autonomie et performance.
- Mieux comprendre les motivations de vos collaborateurs et adapter votre management.
- Disposer d'outils concrets pour animer, coacher et accompagner vos équipes.
- Construire des plans d'action de progression individuels et collectifs.
- Stimuler l'engagement, la responsabilité et la motivation durable de vos équipes.

## ■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

---

Fiches mémos synthétiques fournies soit au cours de la formation soit en format digital téléchargeable

### ■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation des connaissances pendant la formation
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation avec évaluation de l'atteinte des objectifs

### ■ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Pour tenir compte de toutes les formes de handicap, nous étudions avec vous et avec le lieu de dispense de la formation les aménagements permettant à chacun de participer dans de bonnes conditions. Pour préparer au mieux cet accueil, merci de nous contacter 15 jours avant la formation à l'adresse [handicap@changingup.fr](mailto:handicap@changingup.fr). Référent handicap : Marc Fazio.

### ■ MOYENS ET INSCRIPTION

Contactez-nous pour définir vos besoins et recevoir une proposition.