



MISSION | Partenaire
de votre
croissance

30, avenue de Neufchâteau, Lorraine (Québec) J6Z 1R2
514.498.9779 – vente@mission-clients.com
www.mission-clients.com

CHAQUE FORMATION EST UNE OCCASION DE
SE PERFECTIONNER DANS UNE COMPÉTENCE
PARTICULIÈRE RELIÉE AU MONDE DES AFFAIRES.

LE COACHING INTERACTIF D'UNE ÉQUIPE

**VOUS CHERCHEZ À ACCROÎTRE LE NIVEAU
D'AUTONOMIE ET LE SENS DES
RESPONSABILITÉS AU SEIN DE VOTRE ÉQUIPE?**

**VOUS CHERCHEZ UNE MEILLEURE INTERACTION
ET UNE PLUS GRANDE COLLABORATION ENTRE
LES MEMBRES DE VOTRE ÉQUIPE?**

VOUS DÉSIREZ DES RÉSULTATS CONCRETS?

Développez vos habiletés sur le plan de l'interaction en vue d'obtenir un rendement optimal de vos collaborateurs.



CLIENTÈLE VISÉE:

- ❖ Toute personne appelée à superviser une équipe

PRÉALABLE:

- ❖ Effectuer des rencontres de personnel

STRATÉGIE D'ANIMATION:

- ❖ Exposés (animation interactive avec « règles du jeu »)
- ❖ Discussions (partage de connaissances et d'opinions)
- ❖ Exercices pratiques et simulations de cas

ÉVALUATION :

- ❖ Test de compréhension
- ❖ Plan de révision
- ❖ Évaluation de satisfaction
- ❖ Correspondance d'impact

DURÉE :

- ❖ 2 jours

ACCREDITATION :

- ❖ Emploi-Québec (loi 90)

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES ET ÉLÉMENTS DE CONTENU

DÉTERMINER LES RÔLES D'UN COACH

- ❖ Reconnaître les différents facteurs du cycle de la performance
- ❖ Calculer l'impact de la non-motivation

DÉFINIR L'APPROCHE INTERACTIVE:

- ❖ Identifier les rôles, les valeurs et les habitudes

MAÎTRISER LES TROIS TECHNIQUES DE BASE DU COACH:

- ❖ Questionner efficacement:
 - identifier le contexte,
 - maximiser l'utilisation des questions ouvertes,
 - préciser les avantages des questions fermées.
- ❖ Écouter activement :
 - Valider,
 - démontrer de l'empathie,
 - exploiter le non-verbal.
- ❖ Renforcer les points positifs :
 - réaliser l'importance de cette technique,
 - déterminer les occasions propices.

INTERAGIR STRATÉGIQUEMENT :

- ❖ Communiquer pour responsabiliser et mobiliser.
- ❖ Déterminer une situation (attitude ou comportement) à améliorer:
 - se préparer
- ❖ Simuler la rencontre avec le guide des 4 « S » :
 - Situation
 - Source
 - Solution
 - Suivi
- ❖ Déterminer un projet à confier :
 - se préparer .
- ❖ Simuler la rencontre avec le guide des 4 « S »
- ❖ Expérimenter: relancer la balle.

ORGANISER DES REUNIONS QUI RAPPORTENT:

- ❖ Faire l'autopsie des réunions manquées,
- ❖ Établir un plan de match systématique,
- ❖ Composer avec différents types de participation.