

Devenir Coach d'entreprises



Certification Manager Coach d'entreprises

Partenariat entre LMS FORMATION et UPGY PARIS



FORMATION



upgy
invest in you
upgrade yourself

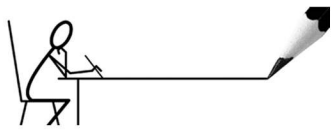


Objectifs de la formation

- **Appréhender** les différentes fonctions de l'entreprise en tant que coach
- **S'approprier** la posture de coach et ses limites
- **Assimiler** les savoir-faire théoriques d'un coach d'entreprises

Public

- Cadre dirigeant ou Manager voulant devenir davantage manager-coach
- Cadre dirigeant ou Manager voulant devenir coach d'entreprises
- Coach en développement personnel voulant devenir coach d'entreprises
- Consultant voulant devenir coach d'entreprises
- Profession libérale ou freelance voulant élargir son offre



Déroulement de la formation

- 12 Modules d'une journée réalisés en groupe
- Une formation étalée sur environ 5 mois répartis en 6 sessions de 2 modules
- Environ 3 semaines entre chaque session
- Des éléments théoriques et des mises en pratique (simulations, jeux de rôles, études de cas, etc.)
- Une validation continue des acquis
- Des travaux encadrés d'inter sessions
- Des séances de coaching individuels
- Un accompagnement par un Coach professionnel tout au long de la formation
- Des évaluations par modules et un projet fin de cycle encadré par des coachs

Lieu de déroulement : Hôtel 4* à Casablanca

Module 1 :

Le Coaching : ses postures et son potentiel
Un voyage passionnant de Socrate aux neurosciences pour découvrir nos postures et comment notre cerveau les influence.

Module 2 :

Inciter les autres à vouloir être coachés
Nous sommes tous très intelligents, mais nous le cachons trop bien !
Comment aller chercher des formes d'intelligences peu utilisées pour mieux se positionner et donner envie à l'autre de se faire coacher.

Module 3 :

Le déroulement d'un accompagnement
Le coaching est un voyage personnel qui ne s'improvise pas : bien le préparer et bien l'encadrer pour avoir un maximum d'impact professionnel en prenant du plaisir.

Module 4 :

La gestion du rythme et du temps
Un coaching réussi c'est au moins 10% du temps libéré dans l'agenda du coaché. Les clés pour y arriver facilement et efficacement.

Module 5 :

Définir et mettre en oeuvre un projet stratégique cohérent
On ne peut jamais prévoir le futur, mais on peut l'inventer. **GANDALF** : une méthode pour ancrer des aspirations communes dans une réalité proche et visualiser des trajectoires d'activités possibles pour les réaliser.

Module 6 :

Fondamentaux du leadership
Exploration des freins à la fluidité des ressources et à l'efficacité des organisations d'entreprises.
Revue des nouveaux fondamentaux du leadership pour aider les cadres et dirigeants à progresser dans leur efficacité et leur impact.

Module 7 :

Gestion des ressources humaines
Une exploration autour de deux méthodes uniques sur la motivation des hommes en entreprise pour permettre de challenger les outils de gestion de la performance individuelle.
La maîtrise du cycle de vie des équipes et de la gestion de leurs compétences.

Module 8 :

Les leviers du commerce
Une synthèse des axes de questionnement pour aider un dirigeant ou un manager à faire progresser son chiffre d'affaires, à améliorer la différenciation de son offre et à dynamiser la qualité de son équipe commerciale.

Module 9 :

Innovater, produire, délivrer pour sécuriser les marges
Remettre l'outil industriel et les hautes technologies au coeur du dynamisme de l'entreprise et maîtriser les enjeux financiers.

Module 10 :

Contrôler et anticiper, les nouvelles gouvernances
Comment faire de la gouvernance un fabuleux outil d'anticipation pour donner le bon tempo opérationnel à l'intérieur d'une entreprise.

Module 11 :

Gestion du changement
Comment l'étude des épidémies nous donne les clés de bonne conduite du changement de ces dernières années.

Module 12 :

Evaluation et synthèse des acquis
Comme les pilotes de ligne, passez votre qualification dans un simulateur redoutable d'innovation et d'imprévis.

L'équipe pédagogique

XAVIER BAUDARD

Ingénieur de formation, Xavier a travaillé dans l'industrie automobile, puis dans l'univers des services aux entreprises (ingénierie, conseil, prestation d'essais, SSII).

S'il a toujours managé des équipes, ses postes ont régulièrement changé : R&D, Projet, gestion de Business Unit, Commerce ; Directeur Technique, Directeur du Développement Stratégique, Patron de BU, Associé.

En 2010, il rejoint VISCONTI et devient Executive Business Coach. Il accompagne depuis de nombreux dirigeants et cadres dirigeants dans tous types de structures et de secteurs, du dirigeant d'une start-up, au Directeur Général d'un Grand Groupe, en passant par des directeurs fonctionnels (Directeur Marketing, Directeur des Opérations, KAM, etc.).

PATRICK BUFFET

CEO globe-trotteur, Patrick a sillonné le monde anglo-saxon, latino, asiatique, africain et moyen-oriental.

Depuis ses débuts chez P&G jusque dans ses derniers rôles de CEO et Président de Groupe, il a toujours pratiqué l'accompagnement de ses collaborateurs comme force de développement et d'émulation.

En 2009, il a rejoint VISCONTI. En collaboration avec Xavier Baudard, il lance UPGY où il a eu l'occasion d'accompagner de nombreux coachs.



45, Bd d'Anfa, 10ème étage
20 000 Casablanca - Maroc
Tel: +212 (0) 522 485 027
+212 (0) 664 360 028
Fax: +212 (0) 522 487 514
Gsm: +212 (0) 661 473 463
Email : formation@lmsorh.com

