

# Formation “De manager à coach/leader”

## Contenu pédagogique

Dans un environnement en constante évolution, le rôle du manager se complexifie et joue un rôle clé dans la motivation, l'engagement et donc la performance des équipes qu'il manage. Si 7 cadres sur 10 se jugent « bons » ou « très bons » managers seuls 3 collaborateurs sur 10 partagent cet avis.

Plus qu'un gestionnaire ou qu'un expert, le manager d'aujourd'hui doit être outillé pour relever les défis actuels : donner du sens, aider à grandir et créer un climat propice à l'épanouissement individuel pour une réussite collective durable.

Cette formation vise à transformer les managers en leaders-coach, capables d'innover et d'inspirer, tout en développant une approche managériale centrée sur la collaboration et la performance.

“Si vos actions incitent les autres à rêver davantage, à apprendre davantage, à faire plus et à devenir plus, vous êtes un leader.” - John Quincy Adams

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation orientée terrain et expérimentations concrètes, vous serez en mesure de :

- Comprendre, développer et vous approprier les compétences de coaching et de leadership
- Favoriser la transformation de vos pratiques managériales vers un modèle plus collaboratif
- Renforcer votre capacité à innover pour inspirer et motiver vos équipes
- Intégrer des outils de coaching dans la gestion quotidienne de vos équipes

| PROGRAMME   | FORMATION "DE MANAGER A COACH/LEADER"   |
|---|---|
| Public visé   | Managers de tous secteurs, confirmés ou débutants   |
| Prérequis   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expérience en management (Basiques)</li> <li>- Avoir un ordinateur pour participer aux activités via la plateforme collaborative</li> </ul>  |
| Objectifs pédagogiques  | <p>A l'issue de cette formation orientée terrain et expérimentations concrètes, vous serez en mesure de :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendre, développer et vous approprier les compétences de coaching et de leadership</li> <li>2. Favoriser la transformation de vos pratiques managériales vers un modèle plus collaboratif</li> <li>3. Renforcer votre capacité à innover pour inspirer et motiver vos équipes</li> <li>4. Intégrer des outils de coaching dans la gestion quotidienne de vos équipes</li> </ol> |
| Durée   | 2 jours de 7h (14h) / En option : coaching individuel et/ou collectif intersession (Sur devis - En fonction du nombre de participants)  |
| Tarifs<br>(possibilité de devis personnalisé)   | Individuel : 2000 € HT / Groupe : Chaque parcours de formation fait l'objet d'une étude tarifaire spécifique basée sur le nombre de salariés à former, la thématique, la durée et les modalités pédagogiques du parcours.   |
| Modalités pratiques   | En présentiel. distanciel ou hybride / Inscription par email ou téléphone après un rendez-vous de découverte / Les dates sont validées d'après les plannings respectifs du demandeur et du prestataire. / La date de formation doit être validée idéalement 2 semaines avant le début de la formation / Pour les demandes de formations intra-entreprises : le tarif intra-entreprise est déterminé suite à l'analyse du besoin.  |
| Accessibilité   | Accessible aux personnes en situation de handicap (Nous contacter pour adaptations nécessaires).  |
| Modalités pédagogiques  | Alternance de théorie (30%), d'apport collectif (50%) et de pratique (20%) / Partage d'expériences : tour de table / Méthode Métaplan : animation structurée et participative des sujets traités collectivement / Cas pratiques, jeux de rôle, exercices collectifs / Jeux interactifs et quiz de validation des acquis par notions abordées  |
| Dispositifs permettant de suivre l'exécution du programme et d'en apprécier le résultat | Feuille d'émargement / Feedback 360° et auto-évaluations pré et post formation / Questionnaire « à chaud » : satisfaction et atteinte des objectifs / Modalités d'évaluation : QCM<<  |

| DÉROULE DE LA FORMATION  | FORMATION “DE MANAGER A COACH/LEADER”  |   |
|--|--|---|
| OBJECTIFS  | CONTENUS   | MOYENS PÉDAGOGIQUES   |
| <b>ATELIER #1 :</b><br>“Le coaching comme levier de performance” | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Le manager, leader, coach : identifier les différents styles de management</li> <li>● Les quatre dimensions du manager</li> <li>● Les six styles du leadership</li> <li>● Les techniques de coaching</li> <li>● Le modèle de coaching GROW</li> <li>● Les bonnes pratiques du coaching : construire un plan d'action</li> </ul>   | Alternance de théorie (30%), d'apport collectif (50%) et de pratique (20%)<br><br>Partage d'expériences : tour de table                             |
| <b>ATELIER #2 :</b><br>“Le coaching situationnel pour engager”   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● La franchise radicale</li> <li>● Le feedback pour développer le leadership</li> <li>● Les postures du manager</li> <li>● Le leadership et le coaching situationnel</li> <li>● Renforcer le collectif par le coaching individuel et collectif</li> </ul>   | Méthode Métaplan : animation structurée et participative des sujets traités collectivement<br><br>Cas pratiques, jeux de rôle, exercices collectifs |
| <b>ATELIER #3 :</b><br>“Le coaching agile pour innover”          | <ul style="list-style-type: none"> <li>● La culture de l'innovation : comprendre et susciter l'intelligence collective</li> <li>● Introduction à l'analyse transactionnelle</li> <li>● Les “3P” de l'innovation managériale (Piliers, Postures, Paradigmes)</li> <li>● Les rituels de performance : coacher la performance individuelle et collective</li> <li>● Les outils et l'état d'esprit agile orienté croissance</li> </ul> | Jeux interactifs et quiz de validation des acquis par notions abordées  |

# Un coach et formateur commercial pour vous accompagner

---

**+20 ans**

dans le **développement commercial**

**+15 ans**

dans le **coaching d'équipes commerciales**

**+12 ans**

de **management en service client**

**+10 ans**

en environnement **startup à forte croissance**

## Vision

- Les formations sont complexes à mettre en place et manquent parfois d'agilité pour coller à l'actualité des équipes
- Les routines du quotidien manquent d'innovation pour engager et motiver les équipes
- Les managers n'ont pas le temps ou les compétences pour former les équipes
- Le management n'est pas formé ou sensibilisé à l'approche du coaching, véritable levier de performance

## Mission

- Transformer les managers en coachs inspirants avec des rituels de performance engageants, motivants et performants pour les équipes.

## Valeurs

- Placer l'Humain au centre des performances
- Casser les routines pour sortir de sa zone de confort
- Identifier et valoriser les zones de génie
- Savoir s'adapter et rester agile
- Mettre de l'intention dans toute action
- Manager par l'exemple

Prêt à passer au **coaching** ?



Ritualz - Michaël BOSCHER

06.13.79.07.08

michael@ritualz.io

[www.ritualz.io](http://www.ritualz.io)