

# «Manager par le Coaching»

## *Programme détaillé*

- 1. Pourquoi le coaching est-il le moyen le plus efficace pour faire progresser vos collaborateurs optimiser vos résultats et les pérenniser ?**
- 2. Qu'est-ce que le "véritable" coaching dans une société qui utilise ce terme pour désigner des réalités multiples ?**
- 3. Comment le coaching vient-il en appui ?**
  - Quelles sont les situations bloquantes que vous rencontrez ?
  - Décelez-vous chez vos collaborateurs des attentes exprimées ou latentes ?
  - Coaching demandé, accepté, « imposé »
  - Coaching des dirigeants/des collaborateurs
- 4. Comment instaurer le climat indispensable à la conduite du coaching ?**
  - Dans quel contexte le coaching peut être efficace et auprès de qui ?
  - Quels sont les obstacles internes ou externes ?
  - Le manager peut-il être un coach ?
  - L'information/La formation/Le conseil/le mentoring/Le coaching/le management
  - La connaissance des métiers exercés: force ou faiblesse pour le coach ?
- 5. La conduite d'une action spécifique avec un collaborateur**
  - Le positionnement du coach
  - L'analyse de la situation
  - La détermination des objectifs
  - Diagnostiquer et formuler une stratégie
  - Passer des accords
  - Conduire le coaching
  - Evaluer son travail
- 6. Comment amener le collaborateur à découvrir, planifier l'action, la solution par lui-même ?**
  - Quelles sont les demandes ou les situations rencontrées ?
  - Etes-vous en mesure d'y répondre ?
  - Comment y répondre ?
  - Comment intégrer le coaching efficacement dans votre management ?

## **7. Mise en situation et entraînement dans des cas réellement rencontrés et préparation à des situations que vous allez vivre**

- Les formulations de questions et les attitudes à adopter

## **8. Elaboration ensemble des outils pratiques, efficaces d'accompagnement**

- Construction d'entretiens types dans différentes situations

## **9. Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :  
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
- ✓ Satisfaction client 2023 : 98%
- ✓ Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :  
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

## Objectifs de la formation

- Identifier la posture coach
- Utiliser le coaching dans le management

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

Adopter une forme de management efficace dans le temps.

- Adapter son management aux générations Y et Z.
- Créer de l'efficacité, de la motivation, de la compétence durable.
- Arrêter de faire du mal aux autres et de s'en faire à soi-même.

## ...inscrivez-vous dès maintenant !

### Tarifcation comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

### Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les managers qui maîtrisent déjà "le niveau 1 du management" et souhaite évoluer vers des techniques plus poussées permettant d'obtenir plus de résultats et surtout de les pérenniser.

### Moyens pédagogiques

- Quizz
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur.
- Ecriture de scripts pour les participants
- Echanges interactifs
- Utilisation du paperboard
- Exposés de cas concrets
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

### Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quizz de validation des acquis

### Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité développement des services immobiliers

**MULTISCORE**

— TGS —

## MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

**f** : Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique

Philippe Fauré

[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Administratif et handicap :

Philippe Fauré

[info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

## Document remis

Support de formation

## Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

## A l'issue de la formation, une attestation de formation\* éligible loi Alur vous sera délivrée

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*

# MULTISCORE

TGS