

Sensibilisation au coaching

Objectifs

- Comprendre les apports du coaching dans l'établissement de la relation de confiance avec l'autre
- Apprendre les clés pour identifier rapidement son interlocuteur
- Savoir créer le lien et développer son charisme

Public

Toute personne ayant à établir rapidement une relation de confiance avec un client ou un collaborateur

Par groupe de 8 personnes

Programme de la formation en une demi-journée

- 1. Savoir s'adapter à son interlocuteur**
L'espace personnel
Posture et voix
- 2. Développer son écoute**
Les règles d'or de l'écoute
Orientation de la conscience
La reformulation
Les filtres
- 3. Prendre conscience de ses interprétations**
Observation ou interprétation
Etre empathique et pas projectif
- 4. Le questionnement**
La stratégie d'objectif

Le suivi

Accompagnement sur le terrain pour préparer et analyser les entretiens

Des outils simples conçus pour

- Faciliter les entretiens
- Guider le feedback
- Construire un plan d'actions
- Suivre la progression du collaborateur