

## Objectifs

- Argumenter sur la valeur ajoutée du coaching d'équipe
- Définir la démarche de coaching d'équipe et la posture de coach d'équipe
- Classifier les outils du coach d'équipe
- Expérimenter une séance de coaching d'équipe
- Vendre et mener un coaching d'équipe.

## Vous êtes

- Manager
- Coach d'équipe récemment nommé
- Coach individuel

## Axes de travail de la formation

### La dynamique d'équipe

- Qu'est-ce qu'une équipe ?
- L'esprit d'équipe
- La cohésion d'une équipe
- Les stades de maturité de l'équipe
- Processus objectifs et subjectifs
- La régulation d'équipe
- Le rôle du chef d'équipe
- L'équipe idéale

### Le coaching d'équipe

- Définition du coaching d'équipe
- Les types d'accompagnements d'une équipe : différence entre cohésion d'équipe et coaching d'équipe
- La démarche type et les variantes d'un coaching d'équipe
- Indications et contre-indications au coaching d'équipe
- La valeur ajoutée du coaching d'équipe

### Coacher une équipe

- Posture de coach individuel et posture de coach d'équipe
- Les différents outils d'intervention : grilles de diagnostic, inventaires de personnalité, jeux analogiques, réunions déléguées...
- Les pièges à éviter pour le coach
- Tarification pratiquée

## Animation

- Vivre un coaching d'équipe : mise en application d'une demi-journée pour ancrer les apprentissages
- Participation à une supervision par le coach d'une réunion d'équipe avec rôles délégués
- Analyse de la dynamique à l'œuvre lors de cette réunion d'équipe
- Formation animée par une coach et formatrice professionnelle
- Exercices, ludo-pédagogie, partage d'expériences et exemples concrets / cas réels