



NELLY MICHELIN INSTITUTE OF LEADERS

Le succès du coaching sportif appliqué à la performance de l'entreprise

▶ SAVOIR S'ENTOURER DES MEILLEURS COLLABORATEURS

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants d'entreprise, Cadres de Services,
Leaders d'équipes, etc...

OBJECTIFS

Comme dans le sport, c'est une démarche essentielle pour la légitimité du Manager d'équipe !

Le leader a pour responsabilité et mission de savoir constituer son équipe, mettre les personnes à la bonne place pour réussir le challenge qui lui est confié. Ceci demande une belle connaissance de chacune des personnes, et des complémentarités.

Or les managers prennent parfois un temps très long pour connaître chacun, reconnaître le potentiel de la personne et fixer les missions de chacun. Ils peuvent même hésiter à se séparer de certains collaborateurs, les gardent et entretiennent des relations d'indifférences et de conflits latents. L'équipe entière peut être déstabilisée. Certains se demandent quel avenir ils ont dans cette équipe car le positionnement de leur manager est difficile. Une démotivation s'installe....

Tel un entraîneur de sport, garder les joueurs moyens revient à accepter de perdre le match et faire gagner les adversaires. La place sur le terrain est essentielle pour le joueur, le changer de place c'est lui permettre d'être performant et de faire gagner l'équipe.

PROGRAMME (SESSIONS EN COLLECTIF)

▶ Module 1 : Découvrir les personnalités

1^{er} jour : connaître les modes de raisonnement, connaître les motivations profondes de chacun, repérer la personne dans ses modes de raisonnement, connaître l'impact des valeurs, les convic-

tions sur les attitudes, comprendre les moteurs, leur potentiel et limites, savoir reconnaître l'impact des émotions sur les attitudes et découvrir les talents de chacun...

2^{ème} jour : les 9 typologies de L'Ennéagramme et les 3 niveaux des personnalités, savoir écouter pour comprendre l'autre, savoir repérer le niveau d'évolution de chacun, savoir développer chez chacun ses moteurs...

▶ MODULE 2 : Écouter pour se comprendre

1^{er} jour : Rencontrer l'autre et écouter, savoir questionner, prendre en compte la réponse de l'interlocuteur et rencontrer le modèle de l'autre, écouter les conflits de valeurs de l'interlocuteur, écouter pour comprendre et construire ensemble, écouter et savoir s'adapter à l'interlocuteur, savoir dissocier dans l'écoute le contenu et les convictions, exploiter les ressources de chaque personnalité...

2^{ème} jour : Faire grandir vos collaborateurs, connaître le style de relation avec le management, connaître les sources de stress, connaître les démotivations, éviter les conflits, les dénouer et les gérer...

▶ MODULE 3 : Construire et Dynamiser son équipe

1^{er} jour : Constituer son équipe, savoir recruter, distribuer les rôles en fonction des talents, assurer une bonne adéquation homme et poste, faire communiquer chacun pour bien travailler ensemble...

2^{ème} jour : Connaître l'autre pour garder la motivation, dynamiser l'équipe, distribuer le leadership, apprendre aux personnes à utiliser le potentiel de l'autre, apprendre à utiliser les complémentarités en équipe...

INTERVENANTS

Nelly Michelin et son équipe de spécialistes