



Coaching individuel en entreprise



contact@frederic-vittori.com



+33 (0)6 88 22 65 31



frederic-vittori.com

Présentation

Faire appel à un coach au sein d'une entreprise signifie, contre toute attente, que la structure va bien, mais qu'on a besoin d'avancer efficacement et/ou que la structure est en recherche de performance face aux changements continuels du marché actuel.

Le coaching d'entreprise est devenu aujourd'hui un outil indispensable au service des dirigeants, managers et salariés d'entreprises, dans le seul but : la performance et l'équilibre de l'entreprise.

Le rôle d'un coach professionnel est d'accompagner une personne ou un groupe de personnes, afin d'atteindre un meilleur niveau de réussite et d'épanouissement dans un contexte professionnel particulièrement exigeant.

De nombreuses entreprises font appel aujourd'hui au coaching professionnel pour atteindre efficacement les objectifs fixés, augmenter la productivité, le chiffre d'affaire, l'harmonisation et la performance du personnel qui la compose.

Les avantages du coaching professionnel sont multiples :

Travail sur des situations professionnelles réelles du coaché

- Le coaché est amené à surpasser des problèmes et à trouver des solutions gagnantes
- Le coach aide le coaché à savoir prendre les bonnes décisions adaptées à chaque situations
- Le coaché est amené à identifier les différents blocages qu'il peut rencontrer dans sa vie professionnelle.
- Le coach permet au coaché de s'adapter à des cas réels qui pourraient concerner l'entreprise

La mission d'accompagnement et de soutien du coaching

- Le coach n'influence pas la décision du coaché.
- Le coach accompagne le coaché à identifier les solutions possibles
- Le coach pousse le coaché à s'interroger et à trouver en lui, les ressources nécessaires
- Le coach soutient le coaché dans ses difficultés et l'encourage à les dépasser

Supports, outils pratiques et théorie divers en fonction des besoins

- Le coaché est accompagné par un coach professionnel dotant d'une faculté d'apprentissage particulier
- Le coach apporte un accompagnement sur-mesure au coaché (Outils, Formations, Théories de communication, Management...)
- Le coach permet au coaché de mieux appréhender les situations courantes liées à son secteur d'activité
- Le coaché s'approprie aisément ses techniques car il est en prise direct avec sa réalité.

Concrètement le coaching d'entreprise permet

- D'avoir pour vous ou pour vos collaborateurs, un regard extérieur
- Accompagner, motiver et développer : La réflexion - Le rebondissement - L'action - L'autonomie...
- D'accompagner et motiver son équipe dans le changement
- De soutenir et recadrer les problèmes vécus
- De s'adapter aux changements et créer des opportunités de réussite
- De partager son sens critique
- De donner une rétroaction sur la performance et les attitudes
- Réussir sa prise de poste
- Renforcer son leadership
- Découvrir et révéler son potentiel
- Optimiser son aisance relationnelle et sa communication
- Gérer ses émotions
- Prendre du recul sur son orientation de carrière
- Etc.



Déroulement du coaching en

3

étapes

1 L'avant coaching
Présentation, définition des besoins
et contractualisation

2 Le coaching

3 L'après coaching
Évaluation et feedback

1 L'avant coaching

Présentation, définition des besoins et contractualisation

■ Réunion téléphonique entre le N+1 et le coach

- Evaluer la situation, la demande, les attentes
- Poser les prérequis du coaching et présentation de la méthodologie
- Passage en revue de l'objectif du coaching et de son contexte
- Informations sur les termes du contrat au N+1, qui précise les objectifs de l'accompagnement :
 - La mission (Objectif précis du coaching)
 - Les séances (Déroulement du coaching)
 - Le lieu
 - Le nombre de séances
 - La durée d'une séance
 - Le montant des honoraires
 - La fréquence (hebdomadaire, modulable selon besoins)

■ Réunion entre le coaché et le N+1

- Expliquer le besoin, la demande d'accompagnement au coaché
- Obtenir l'accord du coaché sur la démarche
- Convenir des attentes et de l'objectif du coaching

■ Réunion entre le coach et le coaché

- Recueillir les attentes du coaché
- Pose du cadre du coaching (planning, lieu, confidentialité...)
- Réponses aux questions

■ Réunion entre le N+1, le coach et le coaché

- Validation et acceptation commune du ou des objectifs définis
- Validation et acceptation du déroulement et des principes du coaching
- Validation et acceptation de la planification, des horaires, du lieu, etc.
- Validation du contrat

2 Le coaching

A travers le processus de coaching, le coaché approfondit ses connaissances et améliore ses performances. Le coaché clarifie ses objectifs et s'engage dans l'action grâce à l'intégrité établie entre le coach et lui.

L'accompagnement permet au coaché de progresser plus rapidement vers la réalisation de ses objectifs, car la relation de coaching l'invite à se centrer sur ses priorités et ses choix. Le processus de coaching se concentre sur la situation du coaché et sur ce qu'il est prêt à mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs.

Cette phase se définit comme une relation d'accompagnement dans une période définie et qui permet au coaché, d'obtenir des résultats concrets et mesurables sur des objectifs précis.

Déroulement :

- Nombre de séances : à définir ensemble selon objectif (en général sont nécessaires : 4 à 6 séances)
- Durée : 4h/semaine (toutes les 2 semaines dans un 1^{er} temps). Planification définie le jour de la réunion.
- Suivi : le coach assure un suivi téléphonique en cas de besoin et à la demande du coaché.

En cas de force majeure ou d'événements particuliers qui pourraient survenir durant la période du coaching, une réunion tripartite peut être organisée, afin de réorganiser au mieux, les séances de coaching.

3 L'après coaching

Évaluation et feedback

En toute fin du coaching, une dernière réunion sera planifiée avec les mêmes protagonistes (N+1, coach et coaché).

Objectif ?

- Avoir un retour d'expérience du coaché
- Analyser les progrès du coaché
- Si besoin, analyser les axes d'améliorations détectées
- Évaluation générale du programme de coaching

Base de travail et outils

Outils du coaching

- **Connaissance de soi** (valeurs, croyances, peurs, limites, blocages...)
- **Expression de soi** (développement de la personnalité : posture, attitude, comportement)
- **Dépassement de soi** (prise de risque, oser, se surprendre, prendre conscience)
- **Accomplissement de soi** (être capable de, mise-en-œuvre, se faire plaisir)
- **Epanouissement de soi** (développement de son bien-être)
- **La roue du changement** (Frédéric Houdson)
- **La visualisation**
- **Les limites limitantes**
- **Résolution des besoins**
- **La théorie des motivations** (selon Maslow)
- **L'intelligence émotionnelle et multiple**
- **Théorie du renversement** (théorie d'APTER)
- **Les attitudes d'écoute** (d'Elias Porter)
- **Maitrise des émotions**
- **Gestion du temps** (Matrice Eisenhower)...

L'Ennéagramme

L'ennéagramme est un véritable outil de développement personnel qui explique nos comportements, nos modes de fonctionnement, nos vulnérabilités, nos peurs et nos forces...

L'Ennéagramme apporte des pistes concrètes et efficaces pour améliorer les relations, les motivations fondamentales, la communication, nos compulsions d'évitements et notre positionnement dans nos environnement (et pas que...).

A quoi sert de connaître son type de personnalité ?

- Connaître les 9 types de personnalité et trouver son type dominant
- Affiner votre observation intérieure (se rencontrer)
- Prendre conscience du « pourquoi » de nos comportements et de nos choix et trouver « comment » les améliorer (comprendre le fonctionnement de notre personnalité)
- Accepter ses propres comportements et part le fait, ceux des autres
- Mieux exploiter nos ressources et affronter nos faiblesses (se dépasser, changer nos habitudes)
- Elever sa personnalité, se transcender (image, talents, ressources, spécialités, estime de soi)

Le management

- La communication (analyse des systèmes de communication)
- L'organisation (dynamique de groupe)
- Gestion des conflits
- Savoir-être
- Diagnostic MOFF (Menaces-Opportunités-Faiblesses-Forces)
- Le triangle dramatique (Triangle de Karpman)...

Formations possibles

Management, Gestion des conflits, Gestions des situations conflictuelles dégradées, Sensibilisation aux risques terroristes, Gestion du stress, Moniteur SST...

Thérapies brèves

- **Hypnothérapie** : Permet un travail ciblé et rapide sur différentes problématiques bloquantes
- **Faster EFT** : Technique rapide de Libération des émotions bloquantes
- **Hypno-Antalgie** : Gestion de la souffrance physique et mentale (cohérence cardiaque)

Tarification

Le montant global de la prestation comprend l'ensemble des 3 réunions préparatrices.
Soit, les réunions de la phase 1, 3 et 4 de l'avant coaching.

Accompagnement de

4 mois

6 séances

de 02 h 00

4 150 € HT

Accompagnement de

6 mois

8 séances

de 02 h 00

5 100 € HT

Offert votre enneagramme d'une valeur de 230 €



L'enneagramme est une méthode de connaissance de soi qui agit sur nous comme une sorte de miroir. Il nous révèle des aspects de notre personnalité qui nous sont invisibles. C'est un outil puissant pour mieux se connaître et s'accepter mais aussi, accepter les autres tels qu'ils sont, dans leur différence.

Suivant notre type de personnalité dominant, nous fonctionnons par habitude et souvent de manière inconsciente. Suivant les aléas de la vie, le niveau de stress devient parfois trop important et nos comportements destructeurs prennent le dessus et rien ne va plus.

Il met en évidence notre mode de penser, notre manière d'être, d'apprendre, de manager, de communiquer et d'interagir avec les autres.

L'objectif de l'enneagramme est de nous faire découvrir les voies possibles de progression, pour ne pas rester enfermé dans nos schémas négatifs, mais au contraire, trouver le chemin pour faire émerger nos talents.

Non inclus :

- La location du bureau uniquement pour les séances de coaching **si le travail se réalise en dehors de l'entreprise demandeuse.**

N'hésitez pas à me contacter pour un devis personnalisé.