



L'EXPERT DE VOS FORMATIONS MÉTIERS

CRÉDIT

ASSURANCE

RELATION CLIENT

IMMOBILIER

2-4 allée de Seine - 93200 Saint-Denis
contact@kereisformation.com

01 77 93 37 05*

<https://www.kereisformation.com>



*coût selon opérateur. Kereis Formation, organisme de formation agréé
sous le numéro : Il 75 55645 75. Crédit photo: @Fotolia 147948425

Edito

La formation continue est en totale mouvance dans ses paradigmes opérationnels mais également dans les processus d'élaboration des contenus pédagogiques. Il est aujourd'hui évident que ce n'est pas au "formateur" d'être au centre de la "formation" mais bien au professionnel qui a besoin de progresser d'être l'acteur de sa "trans-formation".

L'apprenant, acteur de son processus pédagogique, ou encore l'émergence croissante du co-développement témoignent de cette évolution irréversible.

C'est ainsi que Kereis Formation vous accompagne depuis 15 ans dans votre activité en crédit, en assurance, en relation client et en immobilier.

Très concrètement nous mettons à votre disposition :

- Une équipe dédiée de formateurs-conseils qui vous accompagne pour définir précisément vos besoins de formation au regard de votre projet et de toutes vos compétences déjà acquises
- Un large choix de formations distancielles pour vous proposer une grande flexibilité dans vos processus d'apprentissage
- Des tuteurs-coaches pour vous guider à votre rythme sur les chemins du savoir-faire
- Des formations présentielles collectives, en inter ou en intra, sur les bases de votre métier, ou son approfondissement et bien entendu les formations transversales indispensables au renforcement de vos compétences de manager-développeur-coach.

Toute l'équipe de Kereis Formation se tient à votre écoute pour vous apporter le meilleur conseil.

PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION

« Apprendre à être coach au quotidien »

Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Tout manager d'équipe	14 heures	1400€ la journée	
Modalités pédagogiques		Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> • 14 heures en présentiel • Théorie, cas pratiques, jeux de rôle 		A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis des réflexes et des outils pour accompagner la performance individuelle de ses collaborateurs au quotidien	
Prochaine date(s) de formation : A la demande		Lieu : Kereis Formation, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
Modalités de validation		Prérequis pédagogiques	
Attestation de fin de formation		Aucun	

Identifier le rôle du manager coach

- Les différences entre la casquette de manager et la casquette de coach
- Les missions et les aptitudes d'un coach

Identifier les étapes nécessaires pour la réussite d'un coaching

- Préparer et poser le cadre
- Ecouter-observer-questionner-reformuler
- Etablir un diagnostic partagé
- Co-définir un plan d'action

Passer un contrat de progrès avec la personne coachée

- Les bases de la confiance
- Les positions de vie
- Etablir le contrat avec la méthode RPBDC (Réalité-Problème-Besoin-Demande-Contrat)
- Formuler un objectif SMART

Donner du feedback

- Les leviers de communication au service du feedback
- Le juste équilibre entre protection et permission
- Recadrer et valoriser
- Utiliser les outils STAR et DESC
- Les 4 phases de l'apprentissage
- Analyser les facteurs de succès et les points de vigilance

Cette formation est dispensée également en blended avec des classes virtuelles.

Pour vous inscrire, remplissez dès maintenant [le formulaire de pré-inscription en ligne en cliquant ici](#).

Pour toutes questions ou renseignements, n'hésitez pas à nous contacter au 01.77.93.37.05 ou par mail à l'adresse contact@kereisformation.com.