

COACHING INDIVIDUEL

Identifier les points forts et les freins à la performance. Visualiser ses objectifs c'est leur donner vie dans le futur.

QUI ?

- Tout le monde dans la mesure où vous souhaitez vous engager dans un travail qui vous permettra d'élargir votre champ de vision et votre champ des possibles

POURQUOI ?

- Parce que vous estimez que seul, vous limitez votre champ de réflexion
- Parce qu'un accompagnement vous permettra de voir plus clair, plus loin et plus juste.
- Parce que vous estimez que faire un point sur vous est une excellente idée
- Parce que vous avez envie de vous donner du temps
- Parce que vous ne savez pas comment traiter une problématique

QUAND ?

- Lorsque que vous avez une décision importante à prendre
- Lorsque que vous tournez en rond
- A l'aube d'un changement de vie. Travail ou vie personnelle
- Lorsque vous vous ennuyez
- Lorsque vous vous sentez dépassé
- Lorsque vous butez sur une problématique récurrente

COMMENT ?

- Séances de coaching, le nombre est déterminé avec le coach
- Evaluation de votre potentiel mental (Méthode Target)
- Exercices sur les points fragiles et développement des points forts
- Travail sur les 9 éléments de votre potentiel mental

POUR QUOI ?

- Pour donner du sens
- Se sentir bien ou mieux
- Se sentir performant
- Gagner de nouveaux contrats, de nouvelles compétitions
- Se sentir motivé
- Utiliser ses émotions pour mieux décider
- Atteindre ses objectifs
- Se sentir en harmonie
- Se sentir cohérent
- Se comprendre
- Comprendre les autres
- Mieux communiquer avec les autres
- Mieux gérer les conflits



COACHING D'ÉQUIPE

Quels sont les secrets des équipes à haute performance

QUI ?

- Equipes sportives
- Equipes managériales
- Equipes de vente
- Toute équipe qui doit mener à bien un projet
- Tout groupe qui souhaite développer la cohésion
- Toute équipe ou tout groupe qui souhaite développer son niveau de performance

POURQUOI ?

- Développer et créer la cohésion de l'équipe
- Développer le sentiment d'appartenance
- Identifier les ressources à déployer pour construire une équipe à haute performance
- Favoriser la bienveillance et la considération des membres de l'équipe par la communication
- Faire partager les problématiques pour identifier en équipe des solutions possibles
- Actionner le "dépassement de fonction". Décloisonner la communication à l'intérieur de l'équipe
- Contribuer à développer toutes les énergies dans l'intérêt de l'équipe
- Permettre aux individus d'exister dans le groupe
- Déterminer les fonctions précises de chaque individu pour valoriser leur contribution à l'équipe

QUAND ?

- Quand l'équipe va bien pour maintenir la performance sur le long terme
- Quand l'équipe manque de cohésion pour redéfinir les objectifs ou les règles de fonctionnement
- Quand l'équipe souhaite aller plus haut et plus loin
- Quand l'équipe s'ennuie ...
- Quand l'équipe a une perception du challenge trop forte par rapport à la perception de ses ressources

COMMENT ?

- Détermination du Profil d'accès au Défi Collectif (PADCO) questionnaire rempli par chaque individu du groupe. Méthode TARGET
- Travail collectif sur le mental de l'équipe. C'est quoi le mental ? Comment le développer ?
- Utilisation du Modèle de Performance Mental - Le MPM (MT)
- Recherche collective sur les raisons d'être de l'équipe
- Identification du blason de l'équipe
- Identification des règles de fonctionnement, c'est l'équipe qui élabore les règles de vie de l'équipe
- Identification des attentes de l'équipe, travail sur les attentes mutuelles
- Travail en sous groupe afin de fixer en équipe les objectifs à atteindre et les transformer en buts communs
- Travail sur la manière d'utiliser l'intelligence collective

POUR QUOI ?

- Que l'équipe gagne
- Que chaque individu se sente appartenir à l'équipe
- Que chaque individu est envie de faire plus et de donner plus
- Que chaque individu est envie d'aider son équipier
- Que chaque individu se réjouisse de la victoire d'un partenaire
- Que l'équipe réalise ses projets et atteigne ses buts
- Pour se créer un avenir commun



COACHING COMMERCIAL ET MANAGÉRIAL

La Tête, le Corps, le Cœur. Intelligence conceptuelle, corporelle et émotionnelle

QUI ?

- Equipes de ventes
- Négociateurs
- Responsables des ventes
- Chefs d'entreprises
- Responsables de services des ventes
- Commerciaux
- Directeurs commerciaux
- Responsables de projets
- Directeurs des ressources humaines

POURQUOI ?

- Développer la confiance en soi
- Résister à la pression
- Gérer les conflits
- Partager les décisions pour impliquer les acteurs
- Identifier ses objectifs
- Déterminer la vision
- Donner du sens à son action
- Pour gagner de nouveau client
- Pour changer de posture
- Pour mieux comprendre son environnement
- Pour penser différemment

QUAND ?

- Quand vos équipes "ronronnent"
- Quand vous vous sentez en zone de confort
- Quand vous souhaitez impliquer davantage vos équipes
- Pour redonner du sens à la relation client
- Quand les résultats ne sont plus là
- Pour pérenniser la cohésion ou la créer
- Pour vous développer

COMMENT ?

- Utilisation du Profil d'Aptitude au Défi Collectif - Méthode TARGET
- Utilisation de la Méthode PROFILS - Les 7 étapes de la négociation
- Utiliser les principes de l'Intelligence collective
- Utiliser les principes de l'intelligence émotionnelle
- Déterminer le blason de ses valeurs ou raisons d'être
- Identifier ses points forts pour savoir rebondir vite
- Identifier les vrais besoins de ses équipes et des clients
- Lever les lièvres les non dits et les motivations profondes
- Utilisation des sociaux styles - 4 profils et 4 besoins psychologiques
- Etude sur le langage des gestes et des émotions
- Apprendre à valoriser systématiquement ses concessions
- Apprendre à saisir chaque demande pour la transformer en opportunité

POUR QUOI ?

- Pour aller plus loin et plus haut
- Pour ressentir une vraie adhésion de vos interlocuteurs à vos projets et idées
- Pour développer votre cohérence .
- Pour remettre en cause et élargir votre champ de vision .
- Pour aborder les situations différemment , pour penser autrement
- Pour mieux comprendre l'autre
- Pour fédérer
- Pour développer une vraie vision
- Pour donner du sens à mon action
- Construire de a valeur avec vos équipes et vos interlocuteurs



CONFÉRENCES ET SÉMINAIRES

- **Sports et Entreprises**, des valeurs partagées.
Et si les sportifs avaient quelque chose à dire aux entreprises ?
- **Le Mental des champions** - Sport - Ecole - Entreprise
D'où vient le mental des champions ?
- **Le Coaching Mental**
 - Un levier au service de la performance
 - Peut-on entraîner son mental ?
 - C'est quoi un mental performant ?

La Méthode TARGET

- Le Modèle de Performance Mental et Le Profil d'Accès au Défi .

- **La Négociation Ecologique**

Pourquoi la négociation est-elle une clé essentielle à la performance ?
Comment se préparer à négocier ?

La Méthode PROFILS - Les 7 étapes de la négociation.

