



## ACCOMPAGNEMENT MANAGÉRIAL DE MONSIEUR X

X est pressenti pour prendre prochainement la direction de la concession de Z, ce qui constitue une reconnaissance de son potentiel autant que de ses performances actuelles.

Cependant, la direction générale du groupe Y a identifié que certains soft-skills managériaux devaient être travaillés à l'occasion de cette évolution professionnelle.

### OBJECTIFS DU COACHING

1. Accompagner X dans sa prise de fonction en mettant l'accent sur :
  - a. L'agilité nécessaire aux différents positionnements du directeur d'une « grosse » concession (de l'opérationnel au stratégique)
  - b. La mise en place d'un management général (manager de managers), décliné en termes de posture et d'outils
2. Travailler avec X sur sa communication et son « relationnel »
  - a. Cultiver bienveillance et exigence
  - b. Développer le réflexe du feedback positif (instantané et différé)

### MODALITÉS

Nous avons convenu lors de nos premiers échanges :

1. D'initier le coaching par un feedback 360°.
  - a. Celui-ci sera réalisé avec les collaborateurs du site de Y et la direction du groupe Y
  - b. Ce feedback nous aidera à finaliser les axes de travail du coaching à suivre.
2. De poursuivre le coaching quelques semaines après la prise de fonction de X.
  - a. Il s'agira de construire avec X une première réponse au budget 2022 en s'appuyant sur ses premières analyses forces/faiblesses du site de Z.
  - b. De l'accompagner (supervision) dans ses rendez-vous managériaux en nous appuyant sur les axes de travail issus du FB360.
  - c. De débriefer régulièrement (à distance) sa prise de fonction et le déploiement de son leadership.

3. Concrètement et en termes de calendrier

PASCAL THERY FORMATIONS, 13 rue de Bretagne, 95330 DOMONT

tél: 0608698784 fax: 01 39 35 09 71

n° Siret: 45185794000014



## Pascal Théry Formations

Forme les Managers de terrain

- a. Le 360 sera réalisé sur Juillet avec un rendez-vous d'exploitation des résultats la dernière semaine de Juillet
- b. Le premier rdv de coaching sera positionné la dernière semaine de Septembre
- c. Les rdv suivants s'échelonneront sur un rythme hebdomadaire en alternant le « présentiel » (1/2j) et le « distanciel » (1H)
- d. Le dernier rdv, en présentiel, sera l'occasion de faire le bilan du coaching.

### LE BUDGET TEMPS

#### POUR MATHIEU

- a. FB360
  - i. 30 mn pour lancer/expliciter la démarche
  - ii. 2h d'analyse des évaluations et de formulation des axes de travail
- b. Coaching
  - i. 4x 3h de présentiel
  - ii. 4x 1h de distanciel

#### POUR PASCAL THÉRY

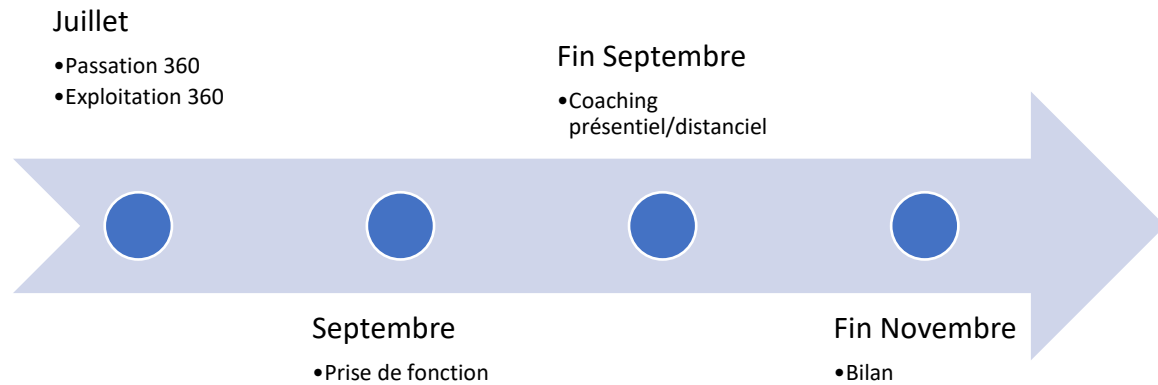
- c. FB360
  - i. 1H d'analyse des évaluations et de mise en forme
  - ii. 2h d'analyse des évaluations et de formulation des axes de travail
- d. Coaching
  - i. 4x 3h de présentiel
  - ii. 4x 1h de distanciel
  - iii. 2h de travail préparatoire et de synthèse

### BUDGET FINANCIER



**Pascal Théry Formations**

Forme les Managers de terrain



### EXEMPLE DE RÉSULTAT D'UN FB360

