

Coaching de manager et dirigeant

Un accompagnement individuel et personnalisé

Notre vision du coaching :

- Le coach fournit, par des entretiens individuels, un accompagnement conçu dans le but d'aider son client (le "coaché") à atteindre les objectifs qu'il s'est fixés dans le contexte professionnel qui lui est propre.
- En se concentrant sur "où en est l'individu ici et maintenant" et "qu'est-il prêt à entreprendre pour arriver là où il le veut dans le futur ?", le coach écoute, observe et adapte son approche aux besoins de son client. Il contribue, par des observations, des questions, des feedbacks, de même que des concepts, des modèles, outils et principes, à générer des alternatives et identifier des actions.
- Considérant son client naturellement créatif et plein de ressources, il cherche à faire éclore les solutions et stratégies que celui-ci porte en lui, mais dont la mise en œuvre butte sur certain nombre d'obstacles.
- C'est une démarche partenariale qui s'effectue en coresponsabilité.
- C'est une approche orientée « ressource » et « solution ». Elle est basée sur un axe présent-futur.
- Il s'agit d'une démarche structurée qui vise un résultat, que le coaché obtient suite à la mise en place d'un plan d'actions. Elle permet au coaché d'atteindre des objectifs concrets et opérationnels.

Les 3 dimensions prises en compte dans nos coachings :

- La dimension de l'individu : nous proposons à nos coachés, pour une meilleure conscience de soi, de réaliser un profil de personnalité Process Com.
- La dimension de la relation aux autres : nous décryptons la nature des relations et identifions les points de vigilances et les stratégies de communications efficaces.
- La dimension de la relation à son environnement : par une lecture systémique, nous veillons à prendre en compte les spécificités, contraintes et opportunités du contexte du coaché, en veillant à cerner les zones sur lesquelles il a la possibilité d'agir.

Notre processus de coaching :

- Etape 0 : L'entretien préalable
 - Un entretien préalable entre le coach et le coaché potentiel, dont le but est de faire connaissance, qualifier la demande du coaché, expliquer la démarche.
 - A l'issue de cet entretien le coach et le coaché décident d'entamer le coaching ensemble ou non.
- Etape 1 : L'entretien tripartite de lancement
 - Un entretien réunissant, le coaché, un représentant de l'entreprise prescriptrice du coaching (responsable hiérarchique et/ou DRH) et le coach, dont le but est de définir le cadre et les objectifs du coaching.
- Etape 3 : les 10 séances de coaching
 - 10 séances de 2 heures espacées de 1 à 4 semaines, en fonction de la nature de la demande initiale.
 - Les principales étapes du coaching sont :
 - Etablir l'état présent
 - Se projeter dans l'état désiré
 - Déterminer les objectifs concrets de progrès
 - Identifier les points de blocage et les valeurs énergies
 - Déterminer les options
 - Définir une stratégie
 - Construire un plan d'actions
 - Selon le contexte, nous pouvons apporter au coaché des modèles, outils et concepts qui l'aideront à clarifier son analyse et faciliter la mise en œuvre de sa stratégie.
- Etape 4 : L'entretien tripartite de bilan
 - Un entretien réunissant, le coaché, un représentant de l'entreprise prescriptrice et le coach, dont le but est de faire un bilan du coaching, tout en respectant la confidentialité du contenu des séances de coaching.

Lieu du coaching :

Les séances doivent se dérouler dans un lieu calme, permettant au coaché de prendre du recul et assurant une totale confidentialité des échanges.

L'idéal est que le coaché se déplace en nos locaux situés :

20 rue Pierre Lescot - 75001 Paris (métro : Chatelet – Les Halles ou Etienne Marcel)

Présentation de Bertrand Huck

Coach et Formateur, spécialisé dans l'accompagnement des managers et dirigeants.



Bertrand Huck s'appuie sur 17 ans d'expérience dans des fonctions commerciales et marketing au sein des groupes Bull, Toshiba et Hewlett Packard. Il y manage des équipes dans des contextes internationaux et multiculturels. Il s'oriente ensuite vers le conseil chez Krauthammer International et GfK.

En 2010, il crée le cabinet Business & Harmonie®.

Certifié Maître Praticien en PNL et formateur Process Communication®, Il est également formé à l'approche systémique en entreprise, au modèle de Karpman, à la prévention et la gestion du stress et au coaching génératif.

Il coach et forme dirigeants, managers et leurs équipes pour développer des relations professionnelles harmonieuses et performantes.

Page LinkedIn: [linkedin.com/in/bertrandhuck](https://www.linkedin.com/in/bertrandhuck)

Prix forfaitaire pour l'ensemble du processus : 7 500€HT

Contact et Informations :

Business & Harmonie
20 rue Pierre Lescot
75001 PARIS
contact@business-harmonie.com
b.huck@business-harmonie.com
06 42 91 50 79

Certification Qualité :



Consultant Formateur Facilitateur Mentor certifié par l'ICPF N°358 : www.certif-icpf.org