

Coaching

GAGNER EN EFFICACITE : LE COACHING DE PERFORMANCE EN SITUATION REELLE



- ◆ Qu'est-ce que c'est ?
 - ✓ Le Coaching de performance en situation réelle est un accompagnement individuel au poste de travail lorsque la personne accompagnée doit :
 - dérouler un entretien commercial avec un **client**
 - mener un entretien avec un **collaborateur**
 - et d'une manière générale s'adresser à **toute personne avec laquelle elle est amenée à travailler**
 - ✓ C'est le prolongement logique :
 - d'une formation en collectif, présentiel ou à distance
 - d'une **formation coachée** (formation individuelle en présentiel ou à distance)
 - ✓ Le Coaching de performance en situation réelle vise à accroître ses performances et :
 - prolonger la formation par une action réelle (1) sur le terrain
 - peaufiner les outils et les techniques vus en formation
 - gagner en efficacité
 - ✓ La personne ainsi accompagnée bénéficie d'un regard extérieur pour pouvoir comprendre et analyser ses points de progrès en situation réelle
 - ✓ Le coaching de performance débouche sur un Plan d'Action Personnalisé pour corriger les défauts encore existants et ainsi gagner en efficacité
- ◆ Qui est concerné ?
 - ✓ Toute personne ayant participé à une formation en présentiel ou à distance
- ◆ Quelles sont les formations concernées ?
 - ✓ Toutes les formations peuvent faire l'objet d'un coaching en situation réelle
- ◆ Sous quelle forme peut avoir lieu un coaching en situation réelle ?
 - ✓ Selon l'action (1) à réaliser, le coaching peut être réalisé en présentiel ou à distance ([nous consulter](#))
- ◆ Comment se déroule un coaching en situation réelle ?
 - Phase préparatoire**
 - ✓ Description de l'action (1) à réaliser
 - ✓ Rappel des objectifs à atteindre
 - ✓ Mise à plat des difficultés rencontrées
 - Pendant l'action (1)**
 - ✓ La personne accompagnée mène à bien son action (1)
 - ✓ Le consultant EVOLUTIS peut être amené à intervenir
 - A la demande expresse de la personne accompagnée sur un point précis
 - Pour débloquer une situation difficile

Entre les actions (1)

- ✓ Un point est fait avec la personne accompagnée
- ✓ Des mini simulations sont effectuées sur des points précis restant à améliorer
- ✓ Des préconisations sont apportées et les techniques validées

Après la dernière action (1) de la séance de coaching

Avec la personne accompagnée

- ✓ A la fin de la séance de coaching, un point général est fait à l'aide d'une grille d'évaluation remplie avec la personne accompagnée ; elle reprend tous les points clés vus pendant la formation.
- ✓ Pour chacun des 2 ou 3 axes de progrès prioritaires, un Plan d'Action Personnalisé détaillé précisant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre est fixé avec la personne accompagnée.

Avec le N + 1 de la personne accompagnée

- ✓ Envoi de la grille d'évaluation avec le Plan d'Action Personnalisé
- ✓ Envoi d'un rapport détaillé comprenant
 - Les points forts
 - Les points d'amélioration
 - La synthèse du coach EVOLUTIS
- ✓ Un débriefing téléphonique

(1)

Les actions les plus populaires en coaching de performance en situation réelle

- ✓ Prendre un rendez-vous par téléphone
[voir le témoignage vidéo](#)
- ✓ Manager la force de vente par le coaching commercial
[voir le témoignage](#)
- ✓ Conclure une vente en 10 étapes.
[voir le témoignage](#)
- ✓ Animer une formation
[voir le témoignage](#)
- ✓ Animer une réunion efficace
[voir le témoignage](#)

Durée* :

| En présentiel | A distance |
|---------------|------------|
| oui | oui ** |

* La durée varie en fonction du profil et des objectifs à atteindre ([nous consulter](#))

** Possible selon les cas