

## Train the Coach



### [Demandez ICI votre formation](#)

<b>Sujets</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelle est la définition de "coaching"?</li> <li>• Quel est l'intérêt de poser des questions correctes ?</li> <li>• Quand peut-on utiliser la Rose de Leary ? Et comment peut-on appliquer cette technique ?</li> <li>• Quand donne-t-on de feedback ? Quelle est la différence entre coaching et feedback ?</li> <li>• Comment donne-t-on du feedback ? (quelles sont les étapes)</li> <li>• Quelles sont les étapes pour faire du coaching ?</li> </ul>
<b>Groupe cible</b>	(Senior) Call agents, Team coaches
<b>Approche</b>	Classical et interactif avec des jeux de rôles
<b>Objectifs</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les participants peuvent dire ce qu'est le coaching (définition).</li> <li>2. On peut expliquer la différence entre : coaching, enseigner et donner du feedback.</li> <li>3. Les participants comprennent l'importance de poser des questions ouvertes et la différence entre les questions ouvertes et fermées.</li> <li>4. Les participants peuvent expliquer les termes "interprétation" et "perception".</li> <li>5. Les participants comprennent que tout le monde a sa propre perception et sa propre interprétation de la réalité.</li> <li>6. Les participants apprennent comment on peut appliquer la "Rose de Leary" dans les tâches quotidiennes.</li> <li>7. Les participants peuvent donner feedback d'une manière correcte, et ils connaissent la différence entre faire du coaching et donner du feedback.</li> </ol>
<b>Durée</b>	2 jours

### [Demandez ICI votre formation](#)