

Se voir proposer un nouveau poste de manager est une réelle opportunité de progrès à la fois professionnel et également personnel.

C'est une période difficile dans laquelle l'enthousiasme côtoie l'embarras de ne pas toujours savoir comment s'y prendre.

Réussir une prise de poste est également une nécessité pour l'entreprise qui dépense des sommes très importantes pour choisir et former la bonne personne pour la bonne équipe.

Les coûts induits par un échec de cette prise de poste peuvent être nombreux (conflits, départs dans l'équipe, impacts sur les clients, ...).

Pour cela, nous avons mis au point un protocole d'accompagnement adapté à ces enjeux.

Un dispositif d'accompagnement sur mesure

Avec un manager récemment promu et désireux d'optimiser sa prise de poste, nous proposons de balayer, en mode coaching, la check-list des questions qui se posent à lui dans les premières semaines, **en partant des attentes de son équipe** vis-à-vis de leur nouveau patron.

- Comment prendre contact avec chaque équipier et comment prendre en main la dynamique de l'équipe ?
- Comment préparer un plan de management sur deux mois, visant à poser des actes justes et prioritaires ?
- Comment conduire les premiers entretiens individuels de manière efficace ?
- Comment animer ses 1ères réunions stimulantes ?
- Comment utiliser les outils de reporting de façon à montrer toute la valeur ajoutée de ces outils
- Comment définir une vision stratégique pour son équipe ? ...

Principe de fonctionnement

Le coaching de prise de poste est basé sur des séances de 2h environ chacune, qui se tiennent, sauf exception, en dehors de l'entreprise.

Il est ajusté **sur mesure** avec le manager lors de la première séance, en tenant compte de son expérience et du contexte dans lequel il prend son poste, puis réajusté au fur et à mesure de sa progression et de l'actualité.

Les apports sont proposés en lien avec des cas réels qui se présentent à lui.

Des exercices et des expérimentations sont proposés entre les séances pour permettre l'appropriation des techniques enseignées.

Certaines séances peuvent être remplacées par 2 coachings téléphoniques d'1h, afin de maintenir un rythme soutenu de travail, tout en respectant les contraintes de planning du manager.

Tarifs

Forfait de 6 séances de 2h : 4200 € HT

Exemple de programme (6 séances)

Séance 1	Clarifier	Clarifier les priorités managériales et trouver le juste positionnement pour prendre en main l'équipe. Préparer sa présentation aux équipes.
Séance 2	Mobiliser	Mobiliser ses collaborateurs : entretiens de prise de contact, fiche équipier et leviers individuels
Séance 3	Développer ses collaborateurs	Débriefing des entretiens : Elaborer des plans de progrès individuels pour chaque équipier. Quels enseignements pour le manager ?
Séance 4	Unifier le groupe	Apports sur l'unification et l'animation de réunions
Séance 5	Focaliser l'énergie	Préparer une réunion de lancement de projet fédérateur pour l'équipe
Séance 6	Plan de management	Identifier les actions optimales suivant le stade de maturité de l'équipe Régler sa posture et son style de management