

En quelques mois, cet accompagnement à distance vous aide à atteindre d'excellents résultats, sans perdre de temps...

Bénéficiez de la puissance du Coaching, sans vous déplacer, et d'une façon légère par des séances d'une demi-heure seulement, centrées chacune sur un objectif spécifique !

Efficacité du Coaching téléphonique

La force de ce coaching tient en ce qu'il est particulièrement bref et centré sur les résultats. Il permet à un manager pressé ou éloigné géographiquement de sortir de l'isolement, sans avoir à se déplacer.

Comme dans tous les coachings, c'est le client qui choisit à chaque séance les objectifs précis sur lesquels il veut avancer.

Le coaching téléphonique est très rythmé. Une séance de trente minutes par téléphone est divisée en deux phases :

- **la première phase** est le coaching en tant que tel. Elle est consacrée à définir le résultat à atteindre par cette séance, comparer les différentes options possibles pour l'atteindre, définir un plan de mise en œuvre des actions retenues.

- **la seconde phase** dure 10 minutes environ : elle permet au client de tirer tous les enseignements de la séance, en modélisant ce qu'il vient d'apprendre sur lui-même et son management.

Entre les séances, le client pratique certains exercices que peut lui avoir suggéré son coach, et met en œuvre les actions de son plan.

A la séance suivante, il peut au choix évaluer ses résultats et affiner son plan, ou bien changer complètement d'objectif et avancer dans une autre direction, si ceux-ci sont atteints et ne présentent donc plus d'intérêt pour lui.

Ainsi le coaching téléphonique s'adapte parfaitement à l'actualité du client, d'autant plus que les rendez-vous peuvent être pris pendant des « temps morts » de l'agenda du client (à l'aéroport, pendant des trajets en voiture, le soir, etc...).

Nota : Après un accompagnement en coaching téléphonique, la participation à des ateliers d'échanges des pratiques est une excellente façon de rester dans la dynamique d'apprentissage et de performance.

Bénéfices pour l'entreprise

Offrir à des collaborateurs un accompagnement individuel, ponctuel et puissant, avec un budget économique.

Prolonger les effets positifs d'une formation management.

Montrer concrètement à des managers comment proposer cette forme de soutien par téléphone à leurs propres collaborateurs s'ils sont éloignés géographiquement.

Cette forme d'accompagnement par téléphone est très modélisante : le protocole de coaching est facile à réutiliser par le manager, s'il souhaite se l'approprier.

Avantages pour le client

- Pas de perte de temps en déplacements
- Une grande souplesse d'utilisation
- Un processus d'élaboration et de prise de recul efficace, pour analyser les fondamentaux d'une question et trouver des pistes de solutions rapidement
- Un nouvel outil de management des ressources humaines
- Des coûts très attractifs et maîtrisés

Tarifs

Le coaching par téléphone est facturé au forfait selon le nombre de séances budgétées. La séance dure 30 minutes.

4 séances : 800^E HT

8 séances : 1.400^E HT

12 séances : 1.800^E HT

La prestation est intégralement facturée à la commande, avec un règlement à 30 j.