COACHING - ACCOMPAGNEMENT

# Coaching d'équipe : contracter, révéler les dynamiques et accompagner le collectif

Une équipe qui fonctionne mal n'est pas une somme d'individus à corriger. Les tensions se logent dans les règles implicites, la répartition des rôles et l'histoire du collectif. Un coach habitué au face-à-face se retrouve vite démuni devant un groupe qui s'observe et un manager qui attend des résultats rapides. Quatre jours pour acquérir les repères propres au coaching d'équipe : contracter avec le manager et le collectif, conduire un diagnostic partagé, animer des séances qui font bouger les relations et organiser la sortie de l'accompagnement. Les séquences d'animation sont conduites en grand groupe puis analysées.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **4 jours — 28 h** | **Présentiel** | **À partir de 2 450 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Coachs professionnels consultants en organisation et responsables ressources humaines intervenant auprès de collectifs.

**PRÉREQUIS**
Pratiquer le coaching individuel ou l'accompagnement d'équipes.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Contracter un accompagnement collectif avec le manager et l'équipe
- Conduire un diagnostic partagé du fonctionnement de l'équipe
- Animer une séance de coaching collectif en gérant les prises de parole
- Travailler les règles implicites et la répartition des rôles
- Traiter les tensions exprimées en séance sans prendre parti
- Organiser la fin de l'accompagnement et le transfert au manager

## 03 Programme détaillé

### M1 Contracter avec le collectif

- Plusieurs interlocuteurs et un seul cadre
- Recueillir la demande du manager et celle de l'équipe
- Clarifier la place du manager pendant l'accompagnement
- Définir le périmètre et ce qui restera confidentiel
- Formaliser les conditions de réussite avec le collectif
- Cas pratique : Négociation d'un contrat avec un manager qui attend surtout un changement de comportement chez deux personnes.

### M2 Diagnostiquer le fonctionnement

- Rendre le collectif visible à lui-même
- Conduire des entretiens individuels préparatoires
- Repérer les règles implicites et les sujets évités
- Analyser la répartition des rôles et des territoires
- Restituer le diagnostic sans désigner de responsables
- Atelier : Construction d'une restitution de diagnostic à partir d'entretiens fictifs remis au groupe.

### M3 Animer les séances collectives

- Faire travailler le groupe sur lui-même
- Ouvrir une séance et poser les règles du travail
- Répartir la parole et traiter les monopolisations
- Utiliser des dispositifs qui déplacent les positions
- Conclure sur des décisions tenues par le collectif
- Mise en situation : Animation d'une séquence de coaching collectif devant le groupe qui joue une équipe en tension.

### M4 Traiter les tensions

- Accueillir le conflit sans l'alimenter
- Distinguer le conflit de personnes du conflit de rôle
- Faire exprimer un désaccord sans mise en cause
- Gérer une attaque dirigée vers le coach
- Décider quand traiter un sujet en dehors du collectif
- Cas pratique : Analyse d'une séance qui dérape et choix argumenté des options d'intervention du coach.

### M5 Clore et transmettre

- Rendre le collectif autonome
- Mesurer les effets avec l'équipe et le manager
- Transférer les pratiques utiles au fonctionnement courant
- Prévoir un point de revoyure
- Formaliser le bilan pour le commanditaire
- À retenir : Un accompagnement réussi se reconnaît à ce que l'équipe continue seule après le départ du coach.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 2 450 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr