





François POLZOT

Coach Professionnel Certifié
Management de transition, Formateur

30 ans d'expérience en tant que Dirigeant en France et à l'International.

« Associer mon expérience au coaching pour donner
une vision nouvelle aux entreprises/aux managers ».

QUI SUIS-JE ?

Petit fils et fils d'émigrés Italiens, très vite j'ai compris ce que voulait dire, la solidarité, l'intégration, la vie en société et la diversité culturelle. Très tôt j'ai adopté et ancré le goût du voyage, la découverte des autres surtout par mes séjours fréquents à Venise, cette cité culturelle, chargée d'histoire par excellence avec un grand H.

Durant plus de 30 ans, j'ai occupé des postes à fortes responsabilités (Manager puis Directeur des systèmes d'information) au sein de grands groupes internationaux.

Durant ma carrière, *les voyages entrepris dans de nombreux pays*, m'ont permis de rencontrer une multitude de personnes, d'équipes aux origines et cultures mêlant traditions et modernité. Mais même avec des méthodes et protocoles bien différents, nous avons toujours tous ensemble atteint les objectifs fixés.

Aujourd'hui, fort de ce parcours, je m'oriente vers un nouveau voyage et me spécialise vers **le coaching en entreprise de type ESN ou les DSI** (individuel, équipe, manager, dirigeant). En mettant en place un cocktail mélangeant d'une part mon expérience managériale et d'autre part mes acquis (posture, protocoles, outils...) en tant que coach professionnel.

Il y a tout un développement à faire auprès des managers/dirigeants. Un immense travail pourrait permettre de passer d'une mentalité dite de « petit chef » vers une culture managériale fondée sur l'évolution, les capacités, l'éthique et le bien-être du collaborateur.

LA DEFINITION DU COACHING

Le coaching consiste en **l'accompagnement sur mesure** d'une personne/d'une équipe dans :

- ✓ Une démarche de **changement**,
- ✓ A un moment **clé** de sa vie,
- ✓ A partir **des besoins** qu'elle exprime.

jusqu'à l'atteinte de ses objectifs précis.

Le coaching vous conduit durablement à plus de :

- ✓ **Performance**
- ✓ **Succès**
- ✓ **Autonomie**
- ✓ **Réalisation de soi**

grâce au développement concomitant de **votre potentiel** et de **votre savoir-faire.**



Coacher une personne/une équipe, c'est :

- ✓ L'aider à se mettre en action.
- ✓ L'accompagner dans la réussite de ses objectifs.

« Le coaching est l'art d'aider une personne/une équipe à trouver ses propres solutions ». François Delivré

CE QUE LE COACHING N'EST PAS

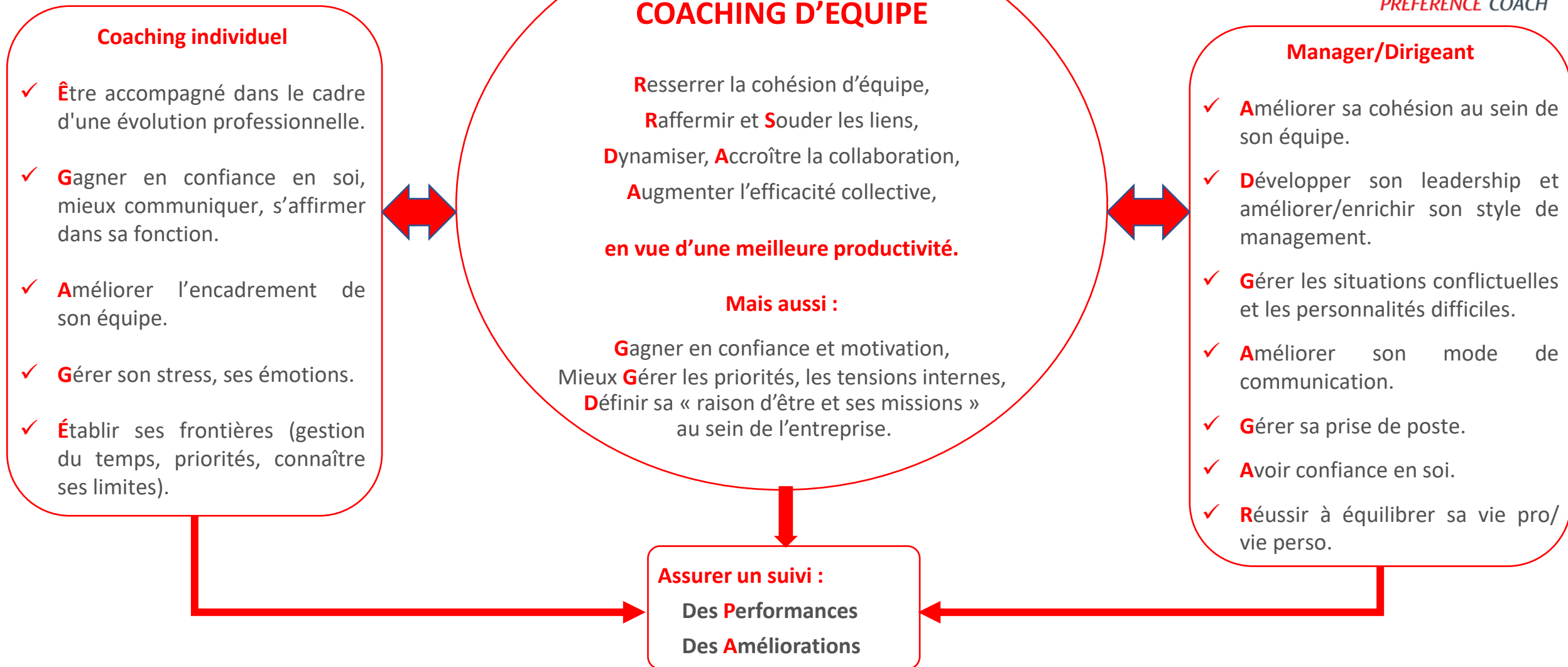
- ✓ **Une thérapie** (s'adresse préférentiellement aux problèmes d'identité, est plus préoccupée du passé).
- ✓ **Un développement personnel** (plutôt axé sur **le présent** (ici et maintenant) et **le futur**).
- ✓ **Une formation** (le coach ne transmet pas d'outils préétablis. Par exemple, il ne va pas apprendre à un client voulant résoudre ses problèmes de management, comment être un « bon manager »).
- ✓ **Un conseil** (le coach n'est pas un expert technique qui « sait » mieux que son client).



OFFRES COMMERCIALES

**Mes prestations pour
les DSI et les entreprises ESN.**







AUTRES THEMES POSSIBLES

Mieux connaître l'environnement de l'entreprise

- ✓ Raison d'être et missions (début de session).
- ✓ La relation avec le client.
- ✓ Les interactions d'entreprise et les organisations d'entreprise.
- ✓ Donner une vision, une direction, des résultats à obtenir – qualitatifs et attractifs avant d'être quantitatifs.
- ✓ Entrepreneur dans son activité.
- ✓ Organiser son activité.
- ✓ Les outils de pilotage de son activité : expression de besoin, RACI.
- ✓ Mettre en place un suivi permanent de son activité avec les actions, les dérives, le plan d'actions à mettre en place.
- ✓ Présenter un support avec PowerPoint.

Mieux se connaître

- ✓ La dynamique du changement.
- ✓ Être contributeur actif.
- ✓ Savoir avec qui on travaille : la Process.com.
- ✓ Identifier/lever les freins psychologiques.
- ✓ Identifier les points de conflit et d'incompréhension avec les autres.
- ✓ Travailler avec des personnalités peu coopérantes ou des clients difficiles.
- ✓ Comprendre et se sentir partie prenante, les intérêts divergents.
- ✓ Comprendre les comportements prévisibles sous pression.
- ✓ Savoir traiter un incident ou une situation de stress.
- ✓ Raison d'être et missions (fin de session).





METHODOLOGIE PROPOSEE

Sessions de formation thématique d'un groupe composé de **8** collaborateurs maximum.

Pour ces sessions de formation, nous vous proposons de soutenir votre ambition grâce, entre autre, à une intégration expérientielle :

- 1) Nous utilisons des supports pédagogiques (souvent ludiques) comme préalable à tout apport.**
Ce support permet à l'apprenant de découvrir et d'intégrer les différents concepts avant même leur exposé théorique.
- 2) Le consultant formateur procède à l'apport théorique qui organise et complète les découvertes de la phase 1.**
- 3) Si besoin un exercice est organisé afin de permettre une expérimentation du concept.**
- 4) Transposition dans le quotidien professionnel : définition de cas concrets où le concept peut être utilisé.**
Fixation d'objectifs et d'un plan d'actions.
- 5) Le suivi du plan d'action (Rex) est assuré après chaque session.**

Le rythme d'apprentissage se définit comme suit : **Découverte - Apport théorique - Expérimentation - Transposition dans le quotidien professionnel - Suivi du plan d'actions.**





AUDIT PREALABLE

Réalisation d'**entretiens** avec le manager pour préparer le contenu des formations pour une session de 8 personnes et proposer éventuellement un coaching individuel aux managers/collaborateurs.

Objectif :

- ✓ **Se présenter**, se connaître.
- ✓ **Déterminer les différents besoins de formation.**
- ✓ **Comprendre** les attentes des collaborateurs.
- ✓ **Evoquer** une mission de coaching.

Durée : 1h en Visio.





SESSION DE FORMATION

Exemple → Travailler pour un client. La qualité des relations est un atout décisif pour réussir !

Objectif :

- ✓ Mieux appréhender et comprendre les attentes de votre client.
- ✓ Créer votre relation avec le client.
- ✓ Pérenniser votre relation.
- ✓ Interagir.
- ✓ Les savoirs-êtres en relation client.

Outils :

- ✓ Méthode Delbec.
- ✓ Les 10 clés de la relation.

Durée : 1 jour

Sommaire :

- I. Qu'entendez-vous par « **savoir avec qui on travaille** » ?
- II. Partages d'exemples concrets/Partages d'expériences
- III. Présentation du sujet
- IV. Exercice en groupe
- V. Debrief en groupe
- VI. Feedback du coach
- VII. Conclusion
- VIII. Votre retour
- IX. Questionnaire à remplir





SUIVI POST ATELIER



Objectif :

- ✓ Partager les bonnes pratiques.
- ✓ Tirer des enseignements afin d'optimiser les pratiques dans le futur.
- ✓ Aspects positifs/négatifs (ce qui a marché ou pas).
- ✓ L'amélioration continue (Deming).



Méthodologie en 4 étapes :

- ✓ La 1^{ère} étape est celle de la **collecte d'informations**.
- ✓ La 2^{ème} étape consiste en **l'analyse des données**.
- ✓ La 3^{ème} étape est celle de **l'exploitation des données permettant de définir un plan d'actions**.
- ✓ la 4^{ème} étape consiste à **partager le résultat du retour d'expérience**.



Durée : 2 heures.





COACHING INDIVIDUEL

Pourquoi un coaching ?

C'est une **réponse sur mesure aux besoins de développement spécifique d'une personne** par rapport à ses enjeux propres et **ceux de l'entreprise**, sans jugement, hors hiérarchie et dans un contexte protégé qui garantit la confidentialité. C'est l'apport d'un regard extérieur, neutre et bienveillant.

Le coaching individuel de performance et de culture du résultat est initié à la demande du Collaborateur/Manager.

Objectifs :

- ✓ Mettre à plat la situation actuelle : quels sont les faits ?
- ✓ Préciser ses objectifs, construire sa trajectoire d'amélioration.
- ✓ Elaborer des stratégies et des plans d'actions efficaces.
- ✓ Agir dans le respect de son écologie, de ses besoins, de ses valeurs.
- ✓ Accélérer son évolution personnelle et professionnelle.

Durée : 10 séances de 1h30

Fréquence : Séances toutes les 2 semaines

« Le coaching est l'art d'aider une personne à trouver ses propres solutions » F. Delivré.

Le coach accompagne son client à trouver les solutions qui lui conviennent le mieux pour l'atteinte de son objectif.



TARIFS

✓ **Devis personnalisé sur demande.**



CONTACT



François POLZOT
+33 6 47 25 20 59



francois.polzot@preference-coach.com



<https://preference-coach.com/>

Préférence Coach SAS – 16, Rue du Vignoble - 68 640 Waldighoffen - Siret : 898 329 602 00012



COPYRIGHT

- ✓ L'article L. 122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de ses alinéas 2 et 3, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que « les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration », toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement écrit et préalable de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite (article L. 122-4).
- ✓ Toute représentation, reproduction ou adaptation par quelque procédé que ce soit constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.
- ✓ Cette interdiction recouvre notamment l'utilisation et l'exploitation de l'ouvrage ou des textes le composant par tout procédé tel que saisie, manipulation et stockage dans une banque de données, reproduction ou transmission par quelque moyen ou forme que ce soit tel qu'électronique, mécanique, photographique, photocomposition, cinématographie, magnétique, informatique, télématique, satellite, ainsi que par tout autre moyen existant ou à créer.
- ✓ L'insertion d'extraits dans un ouvrage ou dans un document est interdite, sauf si elle est associée à une citation de l'ouvrage.
- ✓ Tous droits réservés pour tous pays.

