



COACHING PROFESSIONNEL

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUAL & D'ÉQUIPE

INTERNESS CONSULTING
Building Business Performance



**LE COACHING PROFESSIONNEL
EST L'ACCOMPAGNEMENT
DE PERSONNES OU D'ÉQUIPES
POUR LE DÉVELOPPEMENT
DE LEUR POTENTIEL ET
DE LEUR SAVOIR-FAIRE
DANS LE CADRE D'OBJECTIFS
PROFESSIONNELS**

Code de déontologie de la Société Française de coaching

POURQUOI LE COACHING?



POUR SE **PRÉPARER** À EXERCER DE **NOUVELLES RESPONSABILITÉS**

PROMOTION
CHANGEMENT DE FONCTION
NOUVEAU PÉRIMÈTRE D'ACTION



POUR **RETROUVER** LE CHEMIN DE LA **PERFORMANCE**

CONFIANCE QUI S'EFFRITE
SCÉNARIO DE RÉPÉTITION
MANQUE DE RÉSULTAT



POUR MIEUX **ACCÉDER** A SON **POTENTIEL**

DÉPASSER SES CROYANCES LIMITANTES
IDENTIFIER ET INFLÉCHIR SES SCÉNARIOS PERSONNELS
INTÉGRER SES FRAGILITÉS

POUR QUI?*

* TOUS LES EXEMPLES CITÉS
SONT RÉELS



VOS COMMERCIAUX EN DIFFICULTÉS

- UN JEUNE COMMERCIAL EN MANQUE DE CONFIANCE ET DE MÉTHODE
- UN SENIOR QUI A PERDU SES MARQUES ET SE SENT DÉPASSÉ
- UN INGÉNIEUR PASSÉ AU COMMERCE QUI S'ÉPUISE SANS « MODE D'EMPLOI »
- UN ANCIEN CHEF DE PRODUIT SANS POINTS DE REPÈRE SOLIDES EN VENTE
- UN TECHNICIEN QUI N'A PAS « CHANGÉ DE PEAU » ET SE SENT IMPOSTEUR

VOS MANAGERS EN POSTE ET / OU EN TRANSITION

- CRÉER UNE DYNAMIQUE COLLECTIVE ET MOBILISER LES ÉQUIPES / AUX OBJECTIFS
- TROUVER LA JUSTE DISTANCE AVEC SON ANCIENNE ÉQUIPE
- DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET CELUI DE SON ÉQUIPE POUR MIEUX DÉLÉGUER
- FAIRE ÉMERGER LES EXPÉRIENCES POSITIVES COMME LEVIER DE TRANSFORMATION DE L'ÉQUIPE

VOS DIRIGEANTS

- UN DG DE REGION QUI SOUHAITE DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET RENFORCER SON IMPACT AUPRÈS DES DG DE PAYS
- UN DIRECTEUR DES VENTES QUI SE PRÉPARE A UNE DIRECTION COMMERCIALE
- UN DG QUI SOUHAITE TRAVAILLER SA POSTURE ET SA COMMUNICATION
- UN DIRIGEANT QUI VEUT FACILITER LE PASSAGE DE LA STRATÉGIE AUX ACTIONS COMMERCIALE



COMMENT METTRE EN PLACE UN PROCESSUS DE COACHING INDIVIDUEL ?

ENTRETIEN INDIVIDUEL ENTRE LE N+1 ET OU DRH DU COLLABORATEUR ET LE COACH POUR SPÉCIFIER LE CONTEXTE ET LES OBJECTIFS DU COACHING

ENTRETIEN INDIVIDUEL ENTRE LE COLLABORATEUR ET LE COACH POUR SPÉCIFIER LE CONTEXTE ET SES OBJECTIFS DU COACHING

RÉUNION TRI OU QUADRI PARTIE ENTRE LE N+1 ET OU DRH DU COLLABORATEUR, LE COLLABORATEUR ET LE COACH POUR VALIDER LE CONTRAT DE COACHING

RÉALISATION DU COACHING

RÉUNION BILAN TRI OU QUADRI PARTIE POUR ÉVALUER L'ATTEINTE DES RÉSULTATS DU COACHING

LES FORMATS ET MODALITÉS COACHING



LE **COACHING TYPE** EN FACE À FACE

15 A 20 HEURES EN FONCTION DU CONTEXTE ET DES OBJECTIFS



LE **COACHING « SPOT »**

1 OBJECTIF : 3 SÉANCES



SELON LES CONTEXTES, CES COACHING PEUVENT ÊTRE PROPOSÉS
EN **VIDÉO** ET / OU AU **TÉLÉPHONE**

NOS CONDITIONS

UNE FORMULE
ADAPTÉE A
CHAQUE
CONTEXTE



**TARIF INDIVIDUEL COACHING TYPE & COACHING SPOT 400€ HEURE
20 HEURES ET 6 HEURES**

FORFAIT ABONNEMENT ANNUEL GROUPE

60 HEURES	350€ HEURE
100 HEURES	300€ HEURE
>200 HEURES	250€ HEURE

SUCCESS- FEES

**50% TARIF INDIVIUEL TYPE SOIT 200€ HEURE + 100% A L'ATTEINTE
DES OBJECTIFS EN FIN DE COACHING + 400€ HEURE**

ABONNEMENT MENSUEL SUR 12 MOIS

**TARIF SUR MESURE FORFAITAIRE ET ILLIMITÉE POUR UNE POPULATION
TYPE OU PLUSIEURS ÉQUIPES. NOUS CONSULTER POUR ÉTUDE.**

LES COACHS INTERNESS CONSULTING

FABRICE LEZEAU

Fondateur /
Coach Associé et
Accrédité SF
coach depuis
2011

Mes principaux cadres de
référence en coaching :

L'analyse transactionnelle
La démarche systémique
Le Dialogue intérieur Jungien



Sales break Trough Leader,
Auteur de « Ventes complexes : Les chemins cachés de la
performance » éd. Management et société
External lecturer ESSEC,
Maîtrise Finance Dauphine et ESSEC Executive MBA

Certifié aux méthodes de vente anglo – saxonnes,
je me suis initié à la systémique avec A Cardon,
étant supervisé par JA Malarewicz. Je me suis formé au
coaching systémique avec F Kourilsky et poursuit mon
travail personnel avec le dialogue intérieur Jungien auprès
de Marie Agnès Chauvin.

Mon travail de coach porte principalement sur
l'accompagnement des situations de transition et
d'affirmation de son identité professionnelle.

J'ai développé une expertise particulière de coaching des
commerciaux aux différents stade de leur développement
(crise, difficulté, développement, performance)

LES COACHS INTERNESS CONSULTING

ERIK BOUQUET

Coach Consultant
coach professionnel
Certifié niveau 5
Syntec

Mon principal cadre de référence
en coaching :

La démarche systémique



De formation Ingénieur INSA, ex Directeur commercial , je suis Executive et Sales coach depuis 15 ans.

J'ai accompagné plus de 350 dirigeants et managers de différentes fonctions dans de nombreux secteurs d'activité.

Ma spécificité est d'accompagner les personnes ayant intégré la fonction commerciale à partir d'une fonction d'origine technique et ingénieur.

En coaching commercial, je travaille plus particulièrement sur la dynamique personnelle, les solutions et relais de croissance pour créer de la performance commerciale.

Ma valeur ajoutée se situe dans ma capacité à produire des changements réels, accélérer les performances, développer le potentiel et changer de mindset pour réussir.

LES COACHS INTERNESS CONSULTING

PASCAL COLAS



Coach certifié Process Com®
Neuro Activ Coaching,
Praticien PNL, Insights Discovery,
Conflict Dynamics Profile
Résilience en Environnement Professionnel (REP-7)

30 ans d'expérience au service des entreprises dans les domaines de la communication, du management et de la synergie d'équipes.

Dès les années 90 je développe des séminaires Out door innovant en m'appuyant sur mes métiers de guide de haute montagne (Chamonix, la Réunion) et de chef d'entreprise (tourisme et loisirs de pleine nature).

J'interviens en coaching principalement auprès des managers et des dirigeants. Mes accompagnements peuvent être centrés sur la personne (niveau individuel) pour développer par exemple sa résilience, sur le management (niveau du groupe), sur la relation (niveau interindividuel) ou bien encore au niveau de la structure .

Ma pratique repose sur une démarche adaptative pour favoriser le changement. Celle-ci intègre les approches de Rogers, Descartes, Erickson et Freud.

C o a c h & C o n s u l t a n t

G u i d e d e h a u t e
m o n t a g n e

Mes principaux cadres de
référence en coaching :

La process communication
L'analyse transactionnelle
La PNL

LES COACHS INTERNESS CONSULTING

JOSÉE MEYER

Coach Accréditée
praticienne SF Coach
facilitatrice &
Consultante

—
Membre de
l'Association
Quebécoise du
codéveloppement
Professionnel

Mes principaux cadres de
référence en coaching :

Une démarche intégrative
reposant sur la systémie,
l'approche de Carl Rogers et
Timothy Gallwey



Franco-canadienne, depuis près de 20 ans, formée aux sciences humaines, je m'appuie sur une triple compétence : projets de transformation, métiers transversaux et coaching en management de proximité.

Je suis certifié predictive index (PI), outil d'évaluation des talents et des comportements que j'utilise dans certains de mes coaching.

Spécialiste en organisation & gestion de projets, en management de transition, j'ai évolué dans un contexte de projets stratégiques opérationnels et informatiques et de management d'équipe internationale.

J'axe mon accompagnement sur les domaines suivants :

Faciliter le passage vers un rôle, une fonction, une prise de poste.

Amener à retrouver confiance et assurance par la découverte et le développement de ses compétences.

Aider à appréhender positivement les différentes dimensions du changement.

LES CLIENTS

CONSEIL



SERVICES



BÂTIMENT



HIGH TECH



LES CLIENTS

SIEMENS

FORMATION



Commercial
ACADEMY
— GROUPE ECOFAC



MEDICAL



Carestream

tebu-bio

START UP



INDUSTRIE



PINET
La solution charnières et verrouillages





FABRICE LEZEAU

15 BIS RUE DE L'ARRIVÉE
95880 ENGHEN-LES-BAINS

01 39 64 59 31
06 60 04 92 31

fabrice.lezeau@interness-consulting.com

www.interness-consulting.com

i

