

Coaching Box

Accompagnement individuel pour un collaborateur efficient & épanoui



#LaBoxQuiDéboîte



sobox

Coaching Box

Des coachs certifiés apportant les savoir-faire et savoir-être indispensables pour un collaborateur efficient et épanoui

Notre approche :

- **1 entretien d'échange en amont**, pour que le coaché valide le profil et la compatibilité avec le coach pressenti.
- **Une box**, livrée chez eux ou sur leur bureau avec des outils pratiques, des fiches mémos, de la lecture et bien d'autres surprises...
- **1 profil comportemental DISC + complément Intelligence Émotionnelle débriefé.**
- **5 séances de 1h30** avec possibilité d'ajouter 2 entretiens tripartites avant et après (N+1, Coach et coaché), avec contrat de coaching.
- En option un e-learning management pour aller plus loin sur les outils.



Coaching Box

Fiche technique

PUBLIC :

Tous collaborateurs souhaitant développer sa posture, son agilité relationnelle, sa confiance en soi et ses compétences.

Prérequis : Aucun

Handicap : Accessible aux personnes en situation d'handicap

OBJECTIFS

Les objectifs sont ajustés en fonction du profil et des besoins du coaché.

- Prendre du recul sur ses pratiques et son organisation.
- Développer sa posture et renforcer sa confiance en soi.
- Développer son Intelligence Emotionnelle dans ses relations interpersonnelles au quotidien.
- Gérer les situations délicates avec ses interlocuteurs.
- Monter en compétences en fonction d'un projet professionnel.

LES RÉSULTATS ATTENDUS ET APPLIQUÉS AU MÉTIER DE CHACUN

Les compétences acquises en fin de coaching :

- Une meilleure connaissance de soi et de ses talents.
- Une meilleure posture de communication assertive et d'écoute active.
- Une meilleure confiance en soi.
- Une agilité relationnelle permettant d'appréhender avec aisance tout type de situation difficile.

DURÉE :

Environ 3 mois

1ère option :

- 5 séances + 2 entretiens tripartites avec le coaché, le N+1 et le coach avec un contrat de coaching engageant chaque partie.

2ème option :

- 5 séances de 1h/1h30 sur 3 mois.

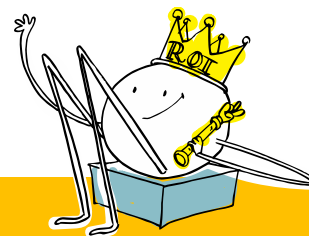
Options complémentaires :

- Un e-learning complémentaire management de 26H pour ancrer les apprentissages inter sessions.
- Des séances supplémentaires de coaching à la carte.

Les modalités présentielles ou distancielles seront déterminées entre le coach et le coaché

PÉDAGOGIE

Approches : PNL, AT, IE, neurosciences, systémie, storytelling, CNV, outil des acteurs, équicoaching, DISC Couleurs, ennéagramme, MBTI etc.



Coaching Box

À vous de choisir !

PACKAGE COLLABORATEURS COACHING BOX

OPTION 1 : 3 770€ HT / participant

5 séances + 2 entretiens tripartites (N+1/RH/coaché/coach) avec contrat de coaching.

OPTION 2 : 2 850€ HT / participant

5 séances, sans entretiens tripartites.

Tarifs all inclusive comprenant :

- L'entretien de validation du choix du coaché avec le profil de son coach.
- La livraison de la box sur le bureau du coaché ou à domicile (livres, magazines, fiches mémo, goodies...).
- 1 profil comportemental DISC avec complément intelligence émotionnelle (PDF de 70 pages)
- 5 séances d'1H30 avec le coach certifié (téléphone/visio ou présentiel).

Option :

- 2 entretiens tripartites avant / après de 1H/1H30.
- L'organisation complète, la préparation des séances, les outils pratiques sur-mesure et le suivi.
- La hotline du coach : 3 mois.
- E-learning management (détail slides ci-après): + 550€ HT pour 25H de formation sur 3 mois.
- Séances supplémentaires à la carte: 490€ HT / séance.

SÉANCE À LA CARTE

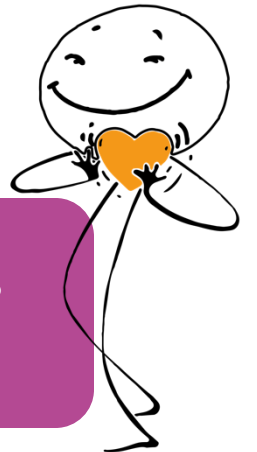
Managers intermédiaires et Collaborateurs :

490€ HT / séance d'1H30 (Prix/heure = 330€ HT).

Comité de Direction :

600€ HT / séance d'1H30 (Prix/heure = 400€ HT).

Besoin d'un coaching d'équipe ou séminaire ?
Échangeons ICI !



Coaching Box

Une box avec ses outils pratiques livrée sur le bureau pour donner envie



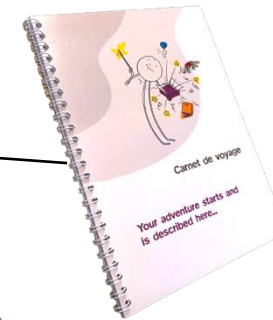
La carte des couleurs
DISC



Des goodies ludiques et d'autres surprises...
Pour leur donner l'envie d'apprendre,
et de devenir acteur de leur développement !



Des fiches mémos et méthodes
pour permettre
un rappel simple et complet des
principes abordés



Un carnet de voyage pour noter
leurs objectifs de
développement, leur challenge
individuel, leurs réflexions...



De la lecture pour renforcer leurs
connaissances, apprendre
différemment et découvrir d'autres
points de vue



Des cartes émotion

Détail des séances

Les séances d'1H30 se font en visio / par téléphone / en présentiel en fonction du choix du participant

TRAVAIL INDIVIDUEL :

Entre chaque séance, le coach envoie du contenu et des exercices appropriés en fonction du besoin pour ancrer des nouveaux comportements et des nouvelles compétences.

Etat des lieux / Photo de départ

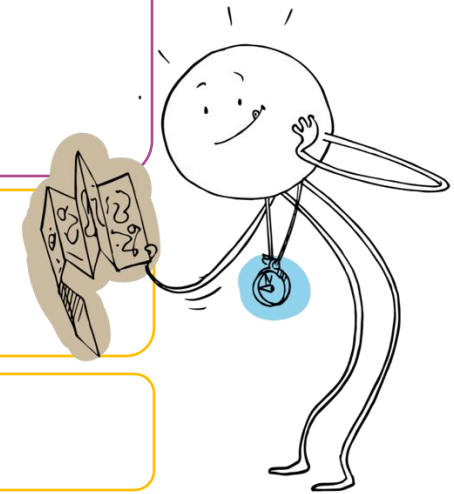
- Recherche de critères mesurables et observables de changement, de réussite ou de résolution du problème
- Identification des freins à la réussite personnelle et des pistes de changement
- Contrat de coaching / objectifs et démarrage des actions à prendre

- Débriefing du profil comportemental et retour sur les mises en action précédentes
- Travail sur ses points forts, ses zones de confort et d'inconfort
- Définitions des objectifs / actions pour la prochaine session : plan d'actions

- Mesure des progrès : retour sur les mises en action depuis la séance précédente
- Quel chemin déjà parcouru : ce qui a fonctionné (valorisation) / pas fonctionné (proposition de nouveaux outils)

Etat des lieux / Photo d'arrivée

- Bilan / reprise du contrat de coaching, vérification de l'atteinte des objectifs
- Mise en place d'un plan d'actions long terme
- Mesure de la satisfaction du coaché et célébration de la fin du coaching



Le coaching

C'est quoi ?

Le coaching est un accompagnement qui a pour objectif **le développement des aptitudes, l'amélioration de l'efficacité, l'adaptation à une situation nouvelle, l'aide à la décision, ou la résolution de difficultés.**

Cet accompagnement porte sur toutes les compétences qui ne dépendent pas exclusivement de connaissances techniques. Elle est particulièrement bien adaptée aux **"savoir-faire"** et **"savoir être"** concernant le management, l'organisation, la communication.

Le coaching vise le **développement de l'autonomie** et non la reproduction de modèles. En apportant un nouvel éclairage sur les situations réelles, il génère des évolutions significatives en matière de comportement et d'efficacité.

Il facilite notamment les **adaptations aux changements intenses de l'environnement économique et social.** Il entraîne conjointement une réduction du stress et une meilleure gestion des émotions en améliorant l'aisance dans la fonction, apportant un antidote à la solitude.



Le principe du coaching étant d'aider le "coaché" à élaborer lui-même ses propres solutions, l'essentiel de la prestation repose sur des entretiens en face à face, basés sur l'utilisation des méthodes d'écoute active, de questionnement de reformulation.

Le coach va notamment mettre en évidence les points qui méritent attention. Il va ainsi aider son coaché à détecter les "zones d'ombre", à affiner ses analyses, à entrevoir de nouveaux points de vue, à construire des réponses à ses attentes.

Il complétera ces réflexions par des apports didactiques, des méthodes et des outils.

Le coaching

Pourquoi ?

Les objectifs qui peuvent lui être assignés, sont notamment les suivants :

Coaching Individuel

pour accompagner les managers dans :

- Leur prise de fonction,
- Le développement de leur leadership et de leur efficacité,
- La résolution de difficultés relationnelles et opérationnelles,
- La préparation d'une intervention décisive.

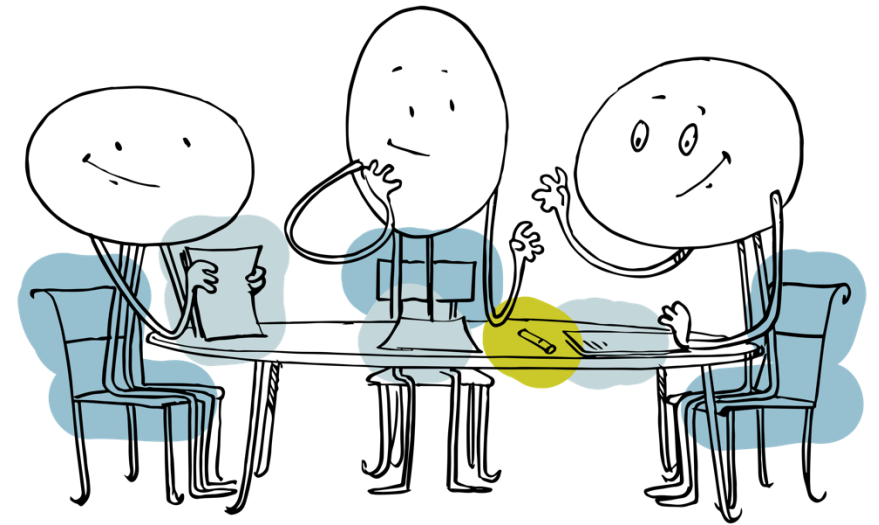
pour renforcer les collaborateurs dans :

- L'optimisation de leurs ressources,
- Le développement de leur autonomie,
- L'identification de leur mode de fonctionnement et de leurs effets.

Coaching collectif

pour aider les équipes dans :

- Leur constitution, le renforcement de leur cohésion et l'amélioration de leur efficacité,
- Leur adaptation aux changements internes et externes
- La résolution de dysfonctionnements relationnels et fonctionnels.



Le coaching

Par qui ?

Pour être efficace, un coach doit impérativement réunir, outre son savoir-faire, plusieurs atouts :

- Une expérience professionnelle importante et diversifiée lui permettant d'appréhender avec perspicacité la réalité et les enjeux de la situation de son client.
- Une solide connaissance des fonctionnements humains, relationnels et managériaux, afin d'être capable de percevoir et d'explicitier les situations étudiées.
- Avoir lui-même bénéficié d'un accompagnement long, et disposer d'un lieu de supervision, lui donnant la maîtrise de son implication dans la relation.
- Une indépendance vis-à-vis des organisations et personnes clientes, assurant l'objectivité et le recul d'un regard extérieur, ainsi que la capacité à s'exprimer librement.
- Une déontologie rigoureuse garantissant la confidentialité indispensable et l'engagement à servir les intérêts de son client.

Confidentialité :

L'efficacité de la méthode, exige du coach un engagement de confidentialité absolue sur ce qui se passe et se dit avec son client.

Dans le cas où une restitution à un tiers est prévue (par exemple auprès de la hiérarchie), son contenu est déterminé avec l'accord express du "coaché".

Si la restitution se fait par écrit, elle lui est soumise pour approbation. Si elle se fait oralement, elle a lieu en sa présence.

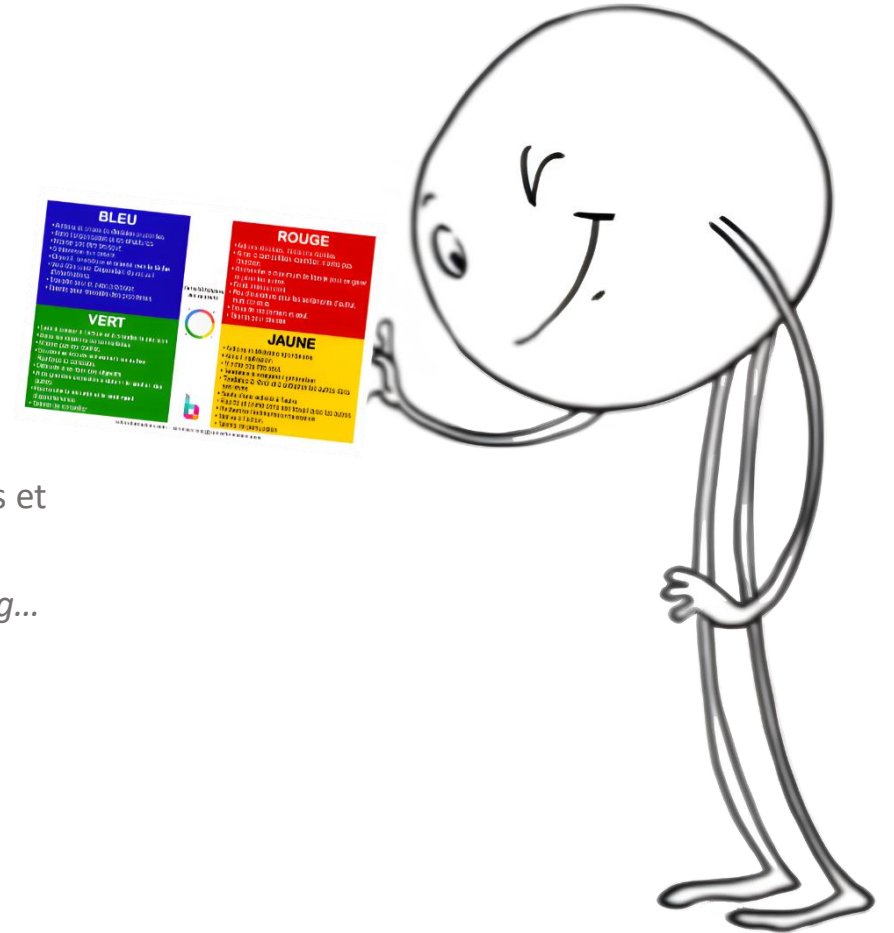


Profil comportemental DISC Couleurs + Supplément Intelligence Emotionnelle

Un outil pour mieux se connaître

Le profil DISC Couleurs, c'est :

- Un questionnaire en ligne pour s'auto-évaluer
- Une méthode simple et ludique pour mieux se connaître et déterminer rapidement quelle stratégie et attitude adopter face aux différents types de profils de ses interlocuteurs et ainsi améliorer la qualité de sa communication.
- La méthode repose sur 4 couleurs qui déterminent les différents types de profil.
- Un profil comportemental de 70 pages sous format PDF.
- Un débriefing avec leur coach pour leur permettre de prendre conscience de leurs points forts et travailler leurs axes de développement.
- *D'autres outils sont disponibles sur demande: MBTI, Process com, Ennéagramme, équicoaching...*



Explication de l'approche des couleurs DISC

Un outil pour mieux se connaître

Cette approche présente une photo instantanée et authentique des talents relationnels et des opportunités de développement possible. Elle révèle la manière dont nous nous comportons dans certaines situations de travail, de stress, notre façon d'agir au sein d'une équipe et de l'entreprise.

Comprendre et reconnaître les talents comportementaux au profit de la performance individuelle et collective, mesurer les performances d'une personne dans son environnement professionnel, au travers de ses valeurs, ses motivations, ses talents et ses compétences. La clef de l'excellence individuelle accomplie se situe dans la combinaison et le recoupement des comportements d'une personne, de ses valeurs et de ses aptitudes personnelles :

- Comment agissent-ils ?
- Pourquoi agissent-ils ?
- Et sur quelles aptitudes ?

Cette approche est un outil de développement personnel et professionnel qui agit comme un véritable starter de motivation. Développer l'impact interpersonnel, construire son leadership, développer ses stratégies, fédérer les équipes... sont autant de thématiques que cet outil permet de développer et de renforcer.

Cette méthode permet de distinguer les principaux types de personnalités. Chaque participant est associé à une, deux ou trois couleurs correspondant à une combinaison de préférences, convictions et comportements chez un individu.



Explication de l'approche des couleurs DISC

Un outil pour mieux se connaître

Le principe

La méthode repose sur 4 couleurs : **rouge**, **jaune**, **vert**, **bleu**.

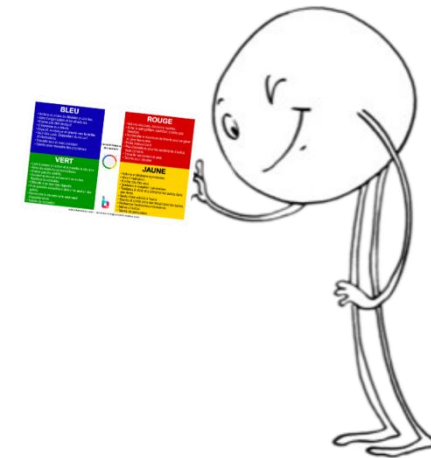
Elles correspondent très fidèlement à quatre grands profils comportementaux que l'on retrouve auprès de nos interlocuteurs : les **battants**, les **communicants**, les **réservés**, les **rationnels**.

Elles représentent les phases essentielles de la communication. Chaque personne se confond dans une couleur essentielle et donc correspond à un profil en particulier.

Grâce à cette méthode, le coaché sera capable en quelques minutes de savoir dans quelles couleurs se situent leurs interlocuteurs. Ils pourront ainsi déterminer rapidement quelles attitudes et quelle stratégie adopter face aux différents types de profil.

La Méthode des Couleurs et la communication interpersonnelle

- Connaître et développer son style de communication
- Reconnaître le style de communication de ses interlocuteurs / s'adapter
- Développer sa confiance en soi / travailler ses points forts
- Mieux gérer les situations difficiles et tout type de profil
- Optimiser son mode de fonctionnement avec ses collègues / sa hiérarchie
- Mieux appréhender le changement
- Développer son bien-être au travail



Option e-learning interactif : management de la performance

Pour une durée de 3 mois

Rôle & missions du manager

- Introduction au e-learning management
- Comment réussir à progresser ?
- Évaluez vos compétences en management
- Les principales de développement du capital humain

Animer son équipe & améliorer sa communication

- Filtre, image et comportement
- Développer l'écoute active
- Communiquer de manière efficace avec l'analyse transactionnelle
- Offrir un feedback
- Mobiliser son équipe / réussir l'animation de son équipe

Fixer & évaluer les objectifs

- Les objectifs SMART / communiquer un objectif
- Déléguer avec efficacité
- L'évaluation de la performance
- L'entretien de suivi d'objectifs
- L'entretien hebdomadaire / l'entretien annuel d'évaluation
- L'entretien de contrôle

Fixer & évaluer les objectifs

- Cadrage et recadrage
- Communiquer une décision difficile
- Assumer ses erreurs
- Savoir dire non
- Parler avec assertivité

Option e-learning interactif INEA : management de la performance

Pour une durée de 3 mois

Optimiser sa gestion RH

- Recruter un collaborateur
- Intégrer un nouveau collaborateur
- Développer les collaborateurs à distance

Développer une posture de leader et de coach

- Développer son influence / maîtriser sa communication ascendante
- Le management situationnel
- Encourager les projets
- Le manager coach / l'empathie

Manager les différents types de collaborateurs

- Manager la génération Y
- Qu'est-ce qu'un interlocuteur difficile ?
- Gérer un collaborateur « brave », « mercenaire », « désinvesti », « planqué »
- Qu'est-ce que le modèle DISC ? (Dominant, Influent, Stable, Conscientieux)

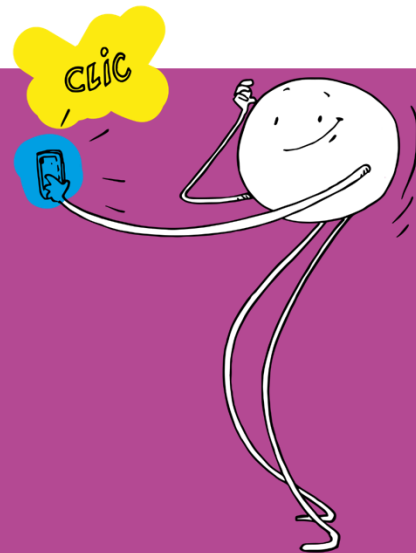
Manager les situations difficiles

- Problèmes de présentation
- Burn-out d'un collaborateur
- Gérer les cas d'urgence (alcoolisme,...)
- Se séparer d'un collaborateur

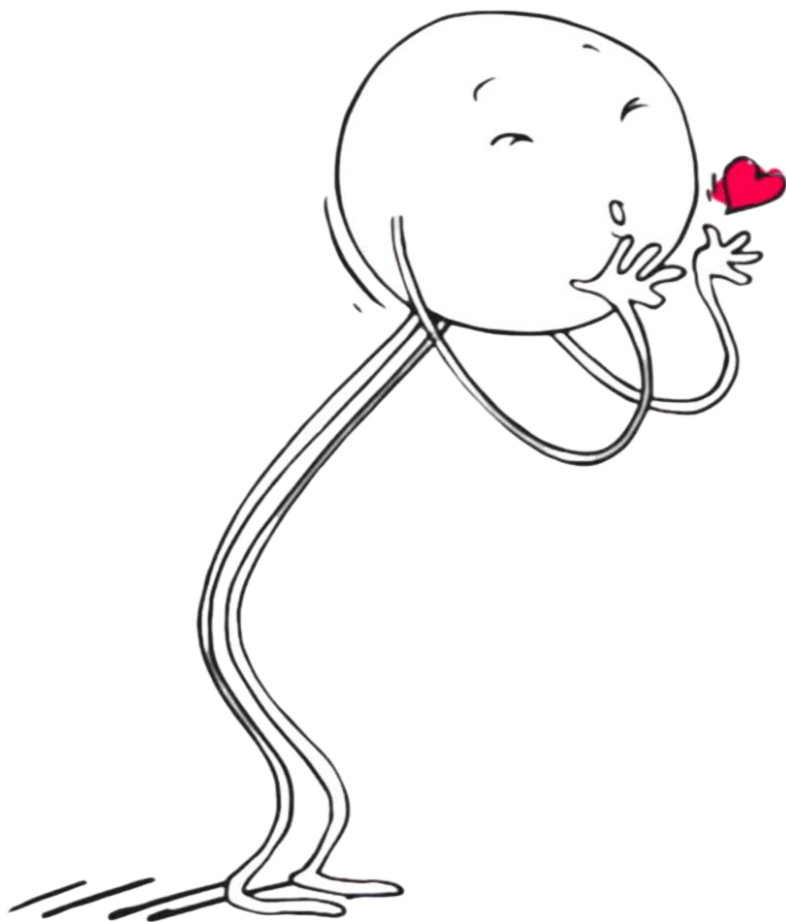
Accompagner le changement

- Changement de culture / annoncer un changement / gérer un changement
- Le LEARN management / les outils du LEAN
- L'improvisation pour les managers
- Valoriser une action de formation / l'entretien de retour de formation
- Célébrer les succès

Qui sommes-nous ?



SoBox Formation



Nous répondons à tous vos projets de **formation** et de **coaching** sur les thématiques suivantes : **Management, Négociation, Relation Client, Soft skills, RSE/Développement Durable/QVT, onboarding,...**

Selon vos souhaits (sensibilisation ou approfondissement), tous nos programmes sont réalisables **en présentiel et distanciel** : conférences 2h, classes virtuelles 3h, 1 ou 2 jours en présentiel...

- **1^{er} choix** : **construire votre parcours « idéal »** sur un format de 2 à 12 mois en fonction de vos enjeux
- **2^{ème} choix** : **modules à la carte** pour un besoin ponctuel ou à intégrer dans votre catalogue formation interne
- **3^{ème} choix** : vous avez un participant à **former en individuel**. Découvrez notre offre Régie Formation, notre offre SoBox 1to1 et nos formations CPF Management

Notre concept

On ne forme pas quelqu'un qui ne veut pas être formé

En lien avec cette réflexion de bon sens, les **valeurs ajoutées** de SoBox Formation :

- Le **marketing de l'offre**, donner envie à vos collaborateurs de se former et valoriser aussi les services formation **avec une box** pédagogique à votre logo livrée en amont de la formation
- Une **co-construction sur-mesure** de la box et de vos parcours multimodaux adaptés à vos publics, vos enjeux et vos envies pour respecter le mode d'apprentissage de chacun et optimiser les ancrages dans la durée
- Nos parcours intègrent des **communautés apprenantes** suivies par un **Ange-Gardien**.
- Des retours d'expériences avec **+ de 2300 collaborateurs** déjà accompagnés avec un **taux de satisfaction de 4.8/5**, notamment chez Groupama, Clear Channel, Galian, 5àsec, Louvre Hotels, TBS business School, Beaumanoir, AGPM, Boulanger, Damart, l'Opcommerce, Doras, Invivo...
- Notre **service administratif/Qualiopi ++**, très réactif optimisant la qualité des actions, l'amélioration continue et **facilitant le temps passé des responsables formation** sur l'organisation et la gestion.



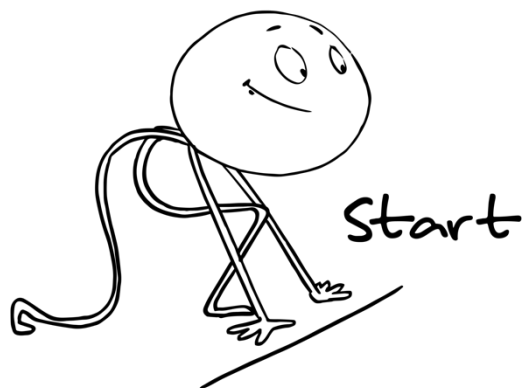
Exemple d'une box

Vidéo de la Box ici :

<https://www.youtube.com/watch?v=7LTpT72aQ7I>

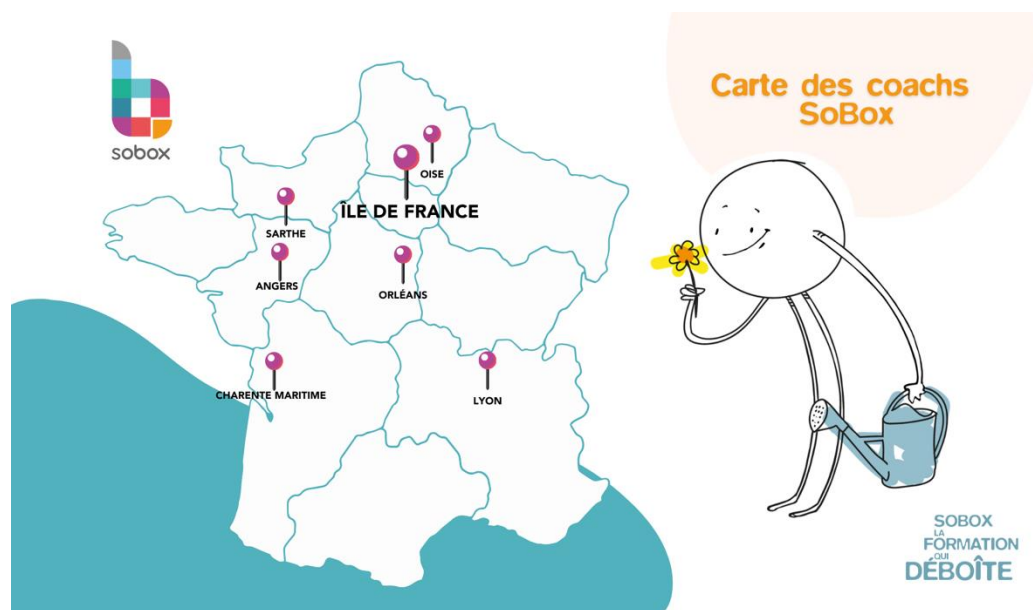
Choisissez le contenu de votre Box ici :

<https://forms.gle/z4SDF9JDFpqEUQh6>



Les profils de nos coachs SoBox

Par région



Les coachs certifiés SoBox

Découvrez les profils de l'ensemble de nos coachs passionnés répartis sur toute la France.

Le plus SoBox : nous intervenons dans différentes langues !

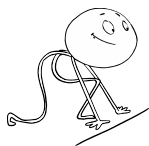
[DÉCOUVRIR LE CATALOGUE ICI](#)

Nous proposons aussi des parcours de formation sur 2 à 8 mois à co-construire avec vous.



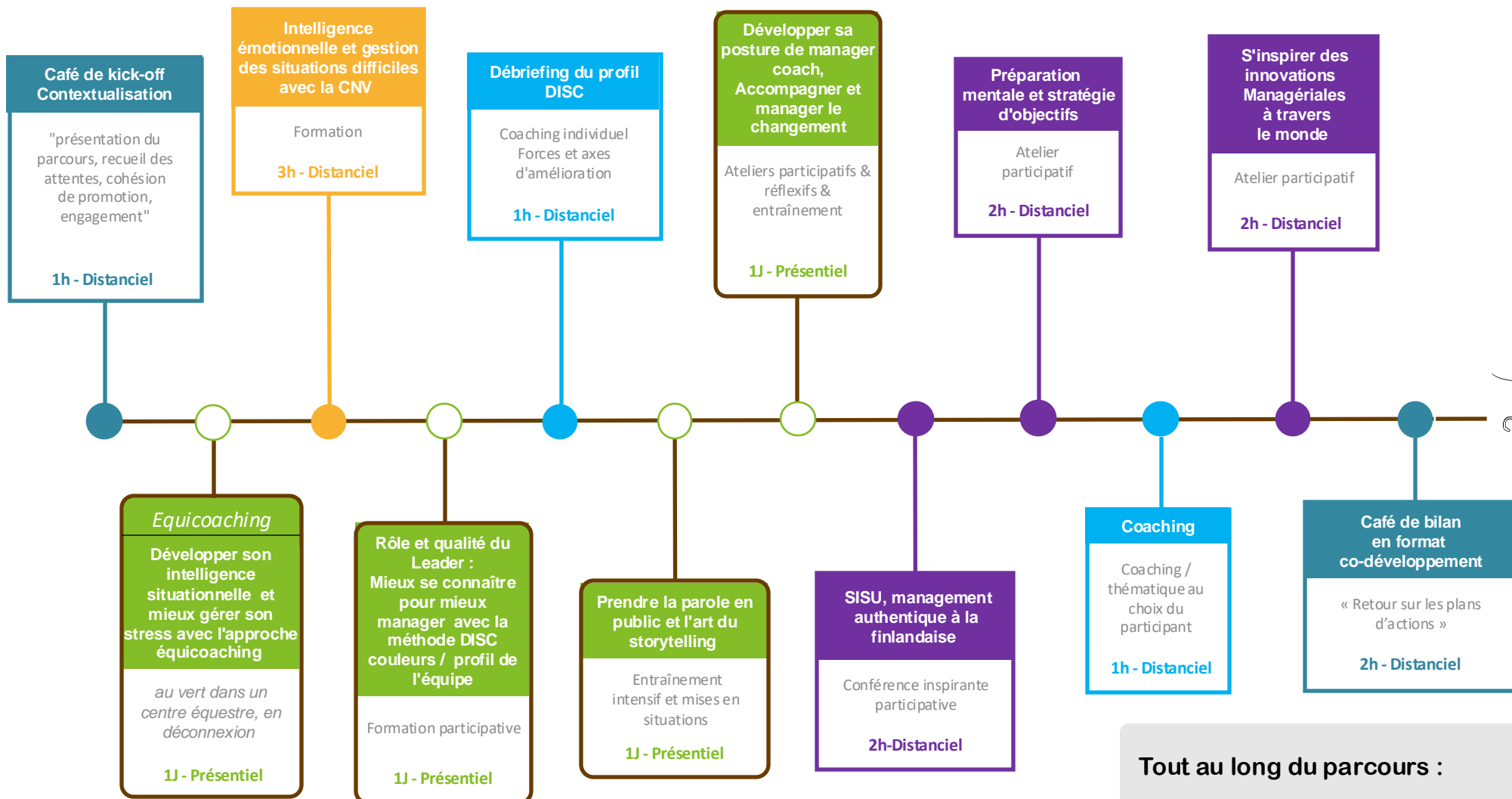
Une Box, livrée chez eux ou sur leur bureau

Start



Auto-évaluation

- En amont, envoi du questionnaire DISC
- Auto-positionnement managérial
- Photo de départ



Fin



Tout au long du parcours :

- Un groupe WhatsApp animé par l'Ange Gardien
- 7h de travail individuel piloté

SoBox c'est aussi de l'innovation et de la qualité

Qualité :



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

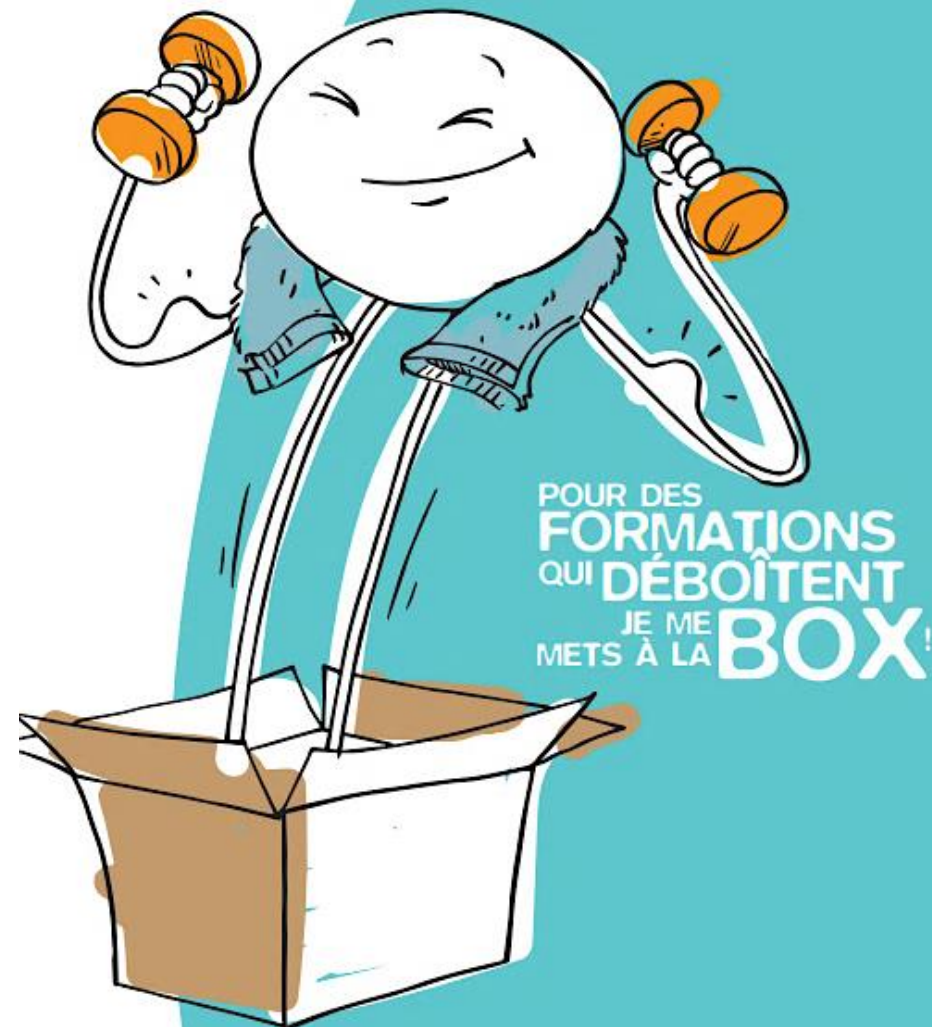
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



Innovation :

SoBox finaliste de 2 prix de l'innovation	

SoBox fait partie des Start-up innovantes de Centre Inffo



Nos références

Services



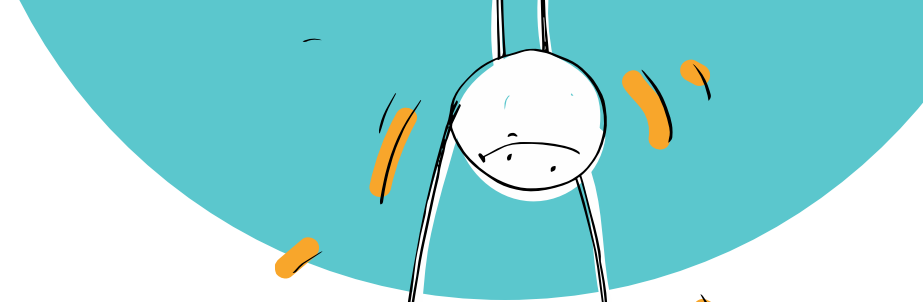
Banque – Assurance - Mutuelle



Industrie - Energie



Ecoles et éducation



Retail - Distribution



Hôtellerie – Tourisme – Restauration



Service public



1/2. La satisfaction client

Quelques retours à chaud des participants des derniers parcours

« Où est-ce que SoBox trouve ses intervenants ?? Vous êtes tous au top !! C'est très qualitatif, et on vous sent vraiment attentifs et alignés » **Sylvie**

Une super expérience, moderne et enrichissante, sur une approche bienfaisante du management. Je recommande vivement. un grand merci à Alexandre qui pour son dynamisme et investissement !!! Au top !

Permet de se remettre en question sur son profil de manager, acquérir de nouveaux outils, de nouvelles méthodes pour manager. Décrypter les profils d'un collaborateur par les couleurs est vraiment génial ! Et une super équipe de formation au top. Merci.

« Y'en a pas beaucoup sur le marché, des offres de formation comme la vôtre ! » **Pierrick**

Je me suis senti très à l'aise dans le groupe et avec les formateurs, pas de sensation du jugement sur et réel investissement. C'était vraiment une formation très intéressante et qui donne de la motivation et de l'énergie.

« Cette formation restera un moment de partage et d'écoute. Une très belle expérience pour affiner ses compétences en tant que Manager. Merci à notre Formatrice » **Yvan**

« Ce qui est vraiment puissant, c'est que le parcours se déroule sur plusieurs mois, avec des suivis individuels. On n'est pas dans les formats habituels, ppt et compagnie sur 1 ou 2 jours, où on oublie tout une fois de retour sur le terrain... » **Victor**

« De loin, la meilleure formation que j'ai réalisé dans ma vie professionnelle. Merci à SoBox pour l'accompagnement et ainsi faire évoluer la performance et la réflexion de chacun. » **Bastien**

2/2. Quelques retours à froid des apprenants, 2 mois plus tard...

J'ai pris plus de recul sur ce que je fais en magasin, j'arrive à me poser et mieux organiser mon temps et mon management. Je fais confiance + facilement et j'ai développé ma délégation.
Grace à ce parcours, je suis plus leader et moins dans le contrôle. Je vais évoluer sous peu vers un poste de Directrice Régionale...

Mon parcours m'a permis de développer ma posture avec mon équipe et je m'en sers pour coacher mes nouveaux alternants. Pendant la période d'été, mes équipes ont explosé le CA (+20% par rapport aux objectifs) et la satisfaction client est au top ! Merci pour vos bons conseils et votre formation qui m'a beaucoup appris...

Je suis ravi de mon parcours. J'ai découvert pleins de choses extra qui vont m'aider. J'ai pris du recul pendant la formation et je vais me servir des couleurs pour recruter 1 personne. Je vais aussi m'entraîner aux postures managériales pour cet hiver car j'aurai plus de personnel à cette période...

« En fait, vous abordez le management sous le prisme de l'humain, cela donne de vraies clés pour grandir quand on est manager, et chacun y trouve des axes d'amélioration en fonction de sa situation à l'instant T (jeune manager / manager expérimenté) » **Yann**

Retex client

Quand nos clients placent des mots qui comptent triple !

“dithyrambique”

On adore!



“Je tenais à vous remercier sincèrement pour cette formation Management réalisée avec nos DR.

Leur retour est **dithyrambique** ...
Format, timing, intervenants, contenu, et outils, tout était parfait.”



“Mes DR ressortent avec des outils, des astuces et surtout avec la sensation de s'être épanoui.”

J'ai évidemment ressenti moi aussi un vrai changement dans la gestion de certains sujets ou dans la posture de certains.”



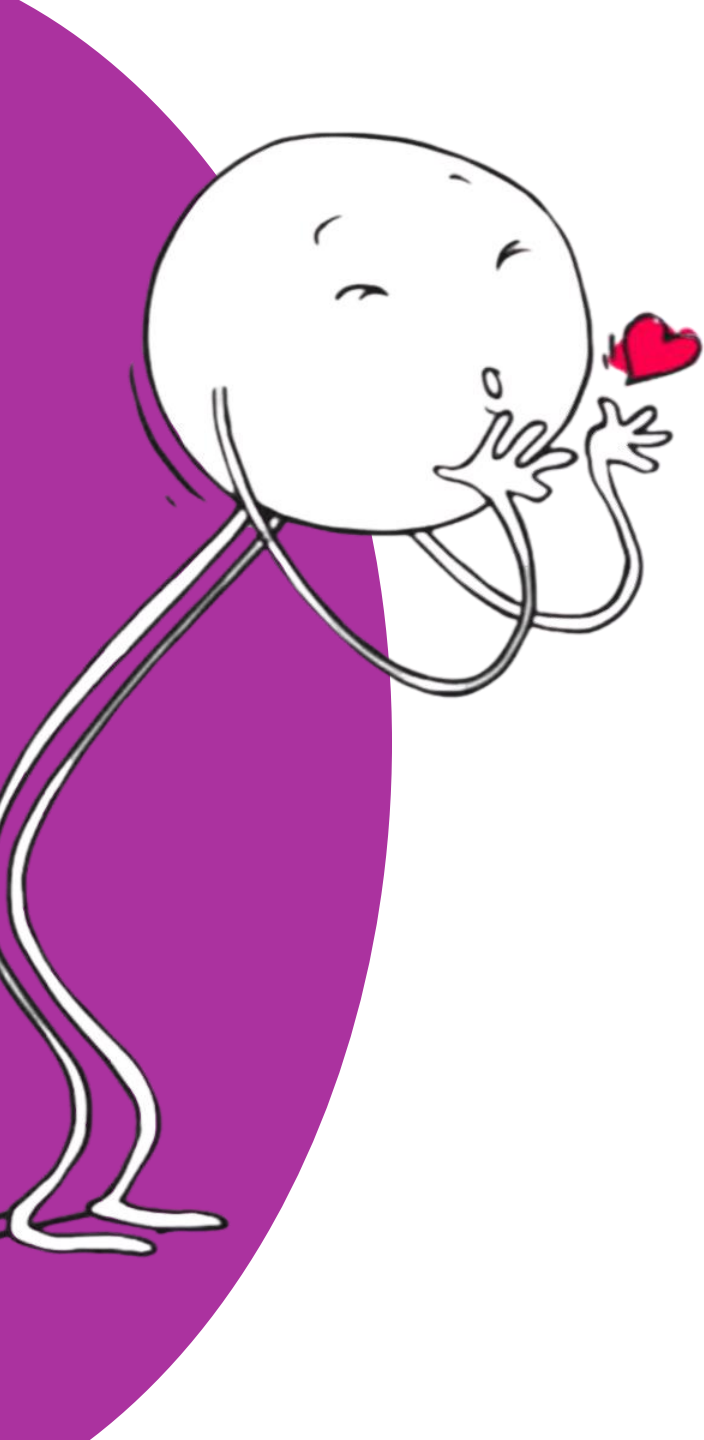
“Merci à l'ensemble de l'équipe sobox et une dédicace spéciale à Alexandre pour ces 4 mois de formation.”



Christine LAURE

Julien Coquet, Directeur Retail
Christine Laure





Au plaisir de démarrer cette expérience avec vous !

Fondatrice & Directrice de SoBox

Sophie DUPAIGNE

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com

Responsable administrative et gestion de la formation

Laetitia GODINHO

01 87 20 21 21

admin@soboxformation.com