

COACHING

DIRECTION COMMERCIALE

Consultant : *Guy Catel*

Domaine d'activité : *Services et technologie de l'information*

Mission : *Préparer un dirigeant commercial aux changements et évolutions futurs de l'entreprise*

Objectifs du coaching :

1. « Développer l'ensemble de mes qualités de leader (image et communication) afin d'anticiper les changements et évolutions du groupe XXXX ainsi que celles des clients grand comptes.
2. Améliorer mes compétences de manager (personnelle, professionnelle) auprès des différents services supports finance, production et études.
3. Travailler sur le cadre et les directions à donner à mes équipes dans des situations de changement et d'évolution. »

Dispositif :

Mise en place du contrat coaching

Une cession de mise en place des objectifs

10 sessions de travail de 2 heures sur l'objet du coaching sur une durée de 6 mois

Une cession de restitution au management

Résultats : *La restitution au management montre l'atteinte des objectifs professionnels.
Le coaché reconnaît, de plus, des effets positifs sur son développement personnel.*