CNEH
ÉCOLE DE RÉFÉRENCE
CONSEILLER DE CONFIANCE



PRAXIS
Parcours métiers

Satisfaction

5/5

Atteinte des objectifs

5/5

PRAXIS - MANAGER COACH

Parcours Métier validé par un Jury d'experts

Publié le 2026/03/26

Réf. S1500

11 jours
77h

CHOISISSEZ CE PARCOURS POUR :

Travailler sa posture manager coach, c'est apprendre à faire réussir les autres sans faire à leur place. C'est passer du réflexe de solution immédiate à l'art du questionnement, de l'écoute et de la responsabilisation. Les 11 jours de formation du parcours Praxis – Manager Coach vous propose d'expérimenter une posture puissante, concrète et engagée pour accompagner vos équipes avec plus d'impact, de confiance et d'intelligence collective.

- Praxis (nf, d'origine grecque) :
ce mot signifiant «action» désigne l'ensemble des activités humaines susceptibles de transformer le milieu naturel ou de modifier les rapports sociaux.

PUBLIC

Le cycle s'adresse aux professionnels en position de management

PRÉREQUIS

Ne nécessite pas de prérequis

ACCESSIBILITÉ PSH

Afin d'étudier les mesures nécessaires à mettre en œuvre : adaptations pédagogiques et aménagements adéquats, contactez notre Référente Handicap/PSH : sylvie.liot@cneh.fr

ELIGIBILITÉ FORMATION

Eligible au Plan de Formation, ANFH et OPCO - Non finançable au CPF - Autofinancement contacter formation@cneh.fr

COORDINATEUR.TRICE

Laurent LEVY-BOURRU
Consultant, formateur au pôle Executive Leadership du CNEH, Coach certifié (Metasystem - Orygin)
06 75 87 79 32 - laurent.levy-bourru@cneh.fr

ASSISTANT.E

Sylvie LIOT
Responsable formation et développement au CNEH
01 41 17 15 76 – formation@cneh.fr

DEMANDE D'INSCRIPTION

1 bulletin par participant
Référente Handicap CNEH : sylvie.liot@cneh.fr - 01 41 17 15 76

PRAXIS - MANAGER COACH

S1500

Du 19/05/2026 au 22/10/2026 - 12 jours - 84 heures
Du 25/05/2027 au 17/11/2027 - 11 jours - 77 heures

Responsable de formation*

☐ Mme ☐ M.

Prénom : .....
Nom : .....
Tél. : .....
E-mail : .....

Participant*

☐ Mme ☐ M.

Prénom : .....
Nom : .....
Fonction : .....
Service : .....
Tél. : .....
E-mail : .....

Établissement*

Nom .....
Adresse : .....
.....
Code postal : ..... Ville : .....

Adresse de facturation (si différente)

Adresse : .....
.....
Code postal : ..... Ville : .....

Facturation sur Chorus Pro

SIRET de l'établissement (14 chiffres) |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
Code Service Chorus (SE) .....
Numéro d'Engagement Juridique (EJ) .....

Nous collectons des données personnelles vous concernant. Elles sont utilisées par le CNEH pour : Les attestations de présence en formation/les prises en charges financières, envoyées aux financeurs ou employeurs le cas échéant, ces données sont conservées 2 ans puis détruites après règlement de la facture.Le suivi de formation (évaluations, validation des compétences) est tracé dans nos logiciels métiers, ces données sont conservées 5 ans après la formation. Toutes ces données sont utilisées à des fins professionnelles et pour le bon suivi de la formation, elles ne sont en aucun cas cédées à des tiers à des fins commerciales. Le responsable de traitement au CNEH est la DRH par délégation du Directeur général. Le Délégué à la protection des données personnelles peut être contacté au siège du CNEH - 3 rue Danton – 92240 Malakoff - RH@cneh.fr.Conformément au règlement général sur la protection des données personnelles (règlement UE n° 2016/679 du 27 avril 2016), vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de suppression, d'opposition pour motif légitime, de limitation et de portabilité aux données qui vous concernent que vous pouvez exercer en vous adressant un mail à RH@cneh.fr. Vous pouvez également introduire une réclamation auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL).

EN PRATIQUE

TARIFS NETS DE TAXE

Tarif adhérents	6 500 €
Tarif non-adhérents	7 300 €

LIEU

La formation a lieu dans les locaux du CNEH à Paris-Malakoff (accès métro ligne 13).

9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

CONTACT

ASSISTANT.E

Sylvie LIOT
Responsable formation et développement au CNEH
01 41 17 15 76 – formation@cneh.fr

Signature et cachet Date

Accord du directeur de l'établissement pour la prise en charge financière au titre de la formation continue

*Tous les champs sont obligatoires

Téléchargez la plaquette pdf (programme détaillé, planning et bulletin d'inscription) en haut d'écran à droite

LES PLUS

• Un parcours construit autour d'une approche expérientielle combinant 1/3 d'apports théoriques et 2/3 de pratique.
• Une démarche de développement personnel et professionnel qui amène le participant à enrichir sa pratique managériale pour accroître son efficacité. La démarche invite à réinterroger ses pratiques, adopter une plus grande lucidité sur ses comportements et développer une vision systémique.
• Un soutien personnalisé proposé au participant sous forme de coaching individuel. 3 séances de coaching sont organisées au cours des 2 intersessions et à la fin du cycle. Elles se déroulent par téléphone avec un coach référent, choisi parmi l'équipe de coachs du Praxis.
• Une véritable dynamique de groupe et assurer un suivi personnalisé de chaque participant

MODULE 1 (3 jours) - Articuler posture de manager et posture de coach

• Appréhender ce qui distingue ou rapproche management et coaching
• Clarifier son propre système de valeurs et ses modes de fonctionnement
• Intégrer la posture et les outils fondamentaux du coaching

Manager et coach : des postures complémentaires ?

• Articuler la posture de coach et celle de manager
- revisiter les leviers classiques du management : règles, objectifs, processus, projets, compétences et valeurs du manager
- la posture de manager coach et les enjeux de la qualité de vie et du bien-être au travail

• Les fondamentaux de la posture de manager coach : un état d'esprit
- positif : l'effet Rosenthal
- systémique : tout interagit avec tout
- orienté solutions : sortir de l'espace problème
- challenger : penser « out of the box »

• Les 4 piliers de la posture de manager coach
- offrir un cadre rassurant, structurant et engageant
- entretenir des relations fluides et authentiques
- donner un cap et stimuler l'évolution professionnelle de chacun des membres de l'équipe
- favoriser l'engagement dans l'action et le progrès

• Les outils fondamentaux du coaching
- interroger son propre système de valeurs et de croyances
- pratiquer l'écoute authentique
- utiliser le feed back et le feed forward

• Le concept d'équipe
- les composantes, les principes d'action et les fonctions vitales d'une équipe
- les différents niveaux de maturité d'une équipe
- l'analyse des besoins des membres d'une équipe

Méthodes pédagogiques

• Ateliers (blason, arbre à personnages, identifier ses freins, etc.)
• Atelier d'écoute authentique en deux temps : séquence d'écoute et de présence
authentiques, débriefing (feed back positif & feed forward)
• Photolangage : vivre et analyser la vie d'équipe

En intersession : chaque participant est invité à réinvestir dans sa pratique managériale les postures et outils présentés dans ce premier module. Une séance téléphonique de coaching est programmée avec le coach référent

MODULE 2 (3 jours) - Manager avec les émotions et la communication positive

• Aider l'équipe à se développer par une meilleure connaissance émotionnelle et relationnelle de soi
• Inscrire son équipe dans une dynamique d'évolution, inspirer et mobiliser ses collaborateurs
• Orienter l'équipe vers la solution et le résultat

• Apprivoiser les émotions au service du développement personnel et collectif
- mieux se connaître
- développer son intelligence émotionnelle et celle de son équipe
- les leviers d'action et d'apprentissage de soi
- développer sa maturité personnelle
- développer la connaissance de l'équipe sur elle-même

• Les leviers de la dynamique d'équipe
- le sentiment d'appartenance
- la cohésion
- la cohérence
- la collégialité

• Fixer un cap à son équipe
- clarifier sa propre visée pour l'équipe
- stimuler l'adhésion : communiquer par le sens

• Le manager communicant
- la communication non violente

• Cultiver un état d'esprit positif propre au développement de l'équipe
- les questions orientées solutions
- la reformulation positive

Méthodes pédagogiques

• Atelier de communication non violente
• Atelier de connaissance émotionnelle
• Atelier d'animation d'équipe

En intersession : chaque participant est invité à réinvestir dans sa pratique managériale les postures et outils présentés dans ces premiers modules. Une séance téléphonique de coaching est programmée avec le coach référent

MODULE 3 (3 jours) - Faire confiance à l'intelligence collective

• Stimuler la coopération et la créativité au sein de son équipe
• Recadrer positivement
• Gérer les situations de tensions

INTERVENANT.E.S

• Laurent Lévy-Bourru, Coach certifié (Metasystem - Orygin), consultant et formateur en management du CNEH, coordinateur du Praxis
• Christophe Feigueux, Directeur du pôle Executive Leadership du CNEH, coach certifié (NRGy Training)
• Olivier Cannarella, Coach certifié (HEC), accrédité coach hospitalier en organisation et management (CNEH), superviseur certifié (IDSUP) de coachs et dirigeants, médiateur
• Xavier Dutheil, Coach certifié (HEC), accrédité coach hospitalier en organisation et management (CNEH), superviseur, consultant sénior en communication

MÉTHODES MOBILISÉES

Alternance d'apports théoriques et pratiques - Entraînements sur les techniques - Evaluation des acquis professionnels

EN AMONT DE LA FORMATION

Questionnaire de positionnement et d'attentes

• Construire une dynamique positive durable
• Développer la culture de la réussite collective

• Développer l'intelligence collective
- construire une dynamique d'intelligence collective
- animer un atelier d'intelligence collective
- animer un débat au sein de son équipe
- contourner un point de blocage
- utiliser le codéveloppement : les leviers d'action et de connaissance de soi/le développement de la maturité personnelle et collective

• Recadrer positivement un collaborateur
- la finalité du recadrage : la transformation
- les réactions naturelles au recadrage
- faire face à la plainte et au reproche

• Entretenir la dynamique d'équipe
- le point de semaine positif
- le bilan de fonctionnement

Méthodes pédagogiques
• Atelier de codéveloppement, atelier « post-it party »
• Atelier de réflexion individuelle écrite
• Atelier bilan de fonctionnement

VALIDATION DU PARCOURS (2 JOURS)
• En fin de cycle, après une journée d'approfondissement dédiée à des ateliers pratiques et d'entraînement, chaque candidat présentera un mémoire écrit d'une dizaine de pages, rétrospective de son cheminement personnel et professionnel au cours de la formation.
• Ce travail devra expliciter la manière dont il a réinvesti auprès de son équipe les apports et les outils abordés lors des modules ainsi que les effets obtenus. Il montrera plus particulièrement sa capacité à réinterroger ses pratiques managériales et relationnelles en s'étant confronté à la réalité du terrain. La soutenance devant un jury d'experts de ce travail valide le parcours de formation.

SUIVI DE L'EXECUTION ET ASSIDUITÉ

Emargement - Certificat de réalisation à l'issue de la formation (et/ou chaque regroupement)
Ce programme ne donne pas lieu à un diplôme ou équivalence
Non finançable par le CPF

TARIFS NETS DE TAXES

Adhérents	6 500 €
Non-adhérents	7 300 €

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Les supports et outils sont remis à l'apprenant durant la formation au format papier et/ou numérique via une plateforme documentaire

MODALITÉS DE SATISFACTION

Questionnaire de satisfaction - Evaluation de l'atteinte des objectifs à l'issue de la formation (et/ou à chaque regroupement)

MODALITÉ

Durée de formation 11 jours - 77h

SESSION.S

Paris	25, 26, 27 mai 2027 et 29, 30 juin 2027 et 1 juil. 2027 et 21, 22, 23 sept. 2027 et 16, 17 nov. 2027