

## Compétences Coach

*Posture de coach, métier de coach ? A votre convenance!*

### NOTRE PHILOSOPHIE

- **GRANDIR OU SE RECONVERTIR**  
Développer son potentiel
- **INNOVER**  
Idées/Outils performants et ludiques
- **ETRE PROFESSIONNEL**  
Suivre l'évolution de l'environnement
- **EXPERIMENTER pour APPRENDRE**  
Pratique et échanges entre pairs
- **SE FAIRE PLAISIR**  
Adéquation compétences/pratique

### LES PLUS +

- **FORMATION ACCREDITÉE ACTP**
- **Accompagnement à la certification**
- **Deux formateurs seniors supervisés et superviseurs, certifiés PCC par ICF**
- **Outils variés et ludiques**
- **Equilibre théorie/pratique pour l'apprentissage et l'intégration**
- **Structure et créativité**

### 20 jours

- 20,21 Janvier / 23,24 Février /  
24,25 mars / 19,20 avril / 10,11 mai  
9,10 juin / 5,6 juillet / 1,2 septembre  
4,5 octobre / 8,9 novembre 2021

### POUR QUOI?

- Apprendre autre chose autrement
- Définir ses propres besoins et son projet individuel
- Comprendre et intégrer la posture de coach pour :
  - Communiquer efficacement
  - Accompagner des clients, une équipe, une entreprise
  - Conduire avec efficacité tous types d'entretiens
- Acquérir le processus du coaching : établir un diagnostic, conclure un contrat, accompagner vers la solution
- Gagner en puissance selon sa spécificité, son profil

### POUR QUI?

- Dirigeants, Managers, Fonctions RH
- Coachs en devenir ou souhaitant revisiter le processus de coaching
- Consultants, Formateurs
- Métiers de conseil, d'accompagnement, de recrutement

Par 2 coachs certifiés PCC, formatrices et consultants



<b>SESSION 1</b>	<b>Fondamentaux du Coaching</b> -Définitions, histoire et avenir du coaching et du coach -Types de coaching. Distinctions autres professions - Cadre professionnel : éthique et engagement - Les 11 compétences essentielles en coaching (ICF)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapes du groupe</li> <li>• Cycle du contact</li> </ul>
<b>SESSION 2</b>	<b>Processus et contrat de coaching</b> -De la demande à l'objectif en passant par le problème -Etapes et techniques de l'entretien de coaching -Différents contrats, entretiens tripartites -Basiques de communication	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 états du moi : AT</li> <li>• 3P: protection, permission, puissance</li> <li>• PNL : Ecoute, Questionne, Reformule et feedback</li> </ul>
<b>SESSION 3</b>	<b>La co-crédation de la relation</b> -Se connaître et reconnaître son client -La relation basée sur la confiance et le respect -Profil de personnalités : Efficacité relationnelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Process Com<sup>®</sup> et Drivers</li> </ul>
<b>SESSION 4</b>	<b>Initier la transformation</b> -Mécanisme du changement -Gestion des émotions pour gagner en puissance -Diagnostic des blocages et résistances -Identifier les croyances : ancrage et ressources	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cycle du Changement</li> <li>• Niveaux logiques de DILTS</li> <li>• Valeurs et croyances</li> </ul>
<b>SESSION 5</b>	<b>Mettre le client en mouvement, en action</b> -Utiliser un langage direct -Comprendre et expérimenter le cercle d'or -Concevoir des actions structurées et adaptées, des nouvelles voies pour l'apprentissage et résultats -Gérer les progrès et la responsabilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métamodèle du langage</li> <li>• Cercle d'Or Simon SINEK</li> <li>• Principes de l'agilité</li> <li>• Outils de créativité pour des solutions innovantes</li> </ul>
<b>SESSION 6</b>	<b>Elever le niveau de conscience</b> -Impact du niveau de conscience et d'inconscience -Comprendre ce qui n'est pas exprimé -Être cohérent : le rapport au temps, à l'argent, à la santé et à l'hygiène de vie.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfert, contre-transfert, jeux psychologiques et projections</li> </ul>
<b>SESSION 7</b>	<b>Coaching d'équipe et de structure</b> -Définition du coaching d'équipe et de structure -Progression entre coaching individuel et d'équipe -Différents niveaux de contrats en coaching d'équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Théorie des organisations Eric BERNE</li> <li>• Jeu pédagogique équipe</li> <li>• Niveaux d'équipe</li> </ul>
<b>SESSION 8</b>	<b>Co-développement et supervision</b> -Découvrir et expérimenter le co-développement -Définition et expérimentation de la supervision -Vidéo de coaching / Evaluation éthique et déontologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Processus de Co-Développement : Intelligence collective</li> </ul>
<b>SESSION 9</b>	<b>Projet professionnel. Présentation vidéo</b> -Restitution et évaluation de la vidéo -Votre projet professionnel -En route pour la certification	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Story telling</li> <li>• Processus de certification</li> </ul>
<b>SESSION 10</b>	<b>Appétences et célébration</b> -Appétences: le plaisir comme moteur pour vous, vos clients -Remise des dossiers et Célébration	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carte de jeu des appétences (Francis Boyer Dynesens)</li> </ul>
	<b>Tout au long de la formation</b>	Plaisir, humour, et..... improvisation créative

**TARIFS des 20 jours**

Particulier, Entreprise (moins de 10 salariés)

7 500 € HT

Entreprise (plus de 10 salariés)

9 800 € HT

TVA 20% en sus