

Compétences Coach

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



Eligible au
CPF

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

- 9,10 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 / 7,8 décembre 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



SESSION 1	Fondamentaux du Coaching -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"> • Etapes du groupe • Cycle du contact
SESSION 2	Processus et contrat de coaching -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"> • 3 états du moi : AT • 3P: protection, permission, puissance • PNL : Ecoute, Questionne, Reformule et feedback
SESSION 3	La co-crédation de la relation -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"> • Process Com[®] et Drivers
SESSION 4	Initier la transformation -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"> • Cycle du Changement • Niveaux logiques de DILTS • Valeurs et croyances
SESSION 5	Mettre le client en mouvement, en action -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"> • Métamodèle du langage • Cercle d'Or Simon SINEK • Principes de l'agilité • Outils de créativité pour des solutions innovantes
SESSION 6	Elever le niveau de conscience -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"> • Transfert, contre-transfert, jeux psychologiques et projections
SESSION 7	Coaching d'équipe et de structure -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"> • Théorie des organisations Eric BERNE • Jeu pédagogique équipe • Niveaux d'équipe
SESSION 8	Co-développement et supervision -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"> • Processus de Co-Développement : Intelligence collective
SESSION 9	Projet professionnel. Présentation vidéo -Restitution et évaluation de la vidéo -Votre projet professionnel -En route pour la certification	<ul style="list-style-type: none"> • Story telling • Processus de certification
SESSION 10	Appétences et célébration -Appétences: le plaisir comme moteur pour vous, vos clients -Remise des dossiers et Célébration	<ul style="list-style-type: none"> • Carte de jeu des appétences (Francis Boyer Dynesens)
	Tout au long de la formation	Plaisir, humour, et..... improvisation créative

Eligible au CPF

TARIFS des 20 jours

Particulier, Entreprise (moins de 10 salariés)

Entreprise (plus de 10 salariés)

TVA 20% en sus

7 500 € HT

9 800 € HT

ADESSO
ACADEMY