

FORMATION AU METIER DE COACH

Public

Consultant et Personnes en reconversion professionnelle afin d'obtenir le titre de Coach Professionnel

Intervenants :

Isabelle ANDRÉ

Coach individuel et d'équipe certifié à l'IFOD, titulaire EMCC

Carine DELAVENNE

Consultante et coach

Violaine ISAAC

Coach certifiée, diplômée AT

Isabelle LAPLANTE

Coach certifiée,

Systemicienne, Praticienne

Narrative et Superviseur

Jacques POMMEROLLE

Coach certifié, Responsable IFOD Provence

Pascaline SALA

Coach certifiée, Directrice

pédagogique du programme

Métier de coach et Superviseur

Etienne LEROY

Certifié Coach d'équipe à l'IFOD, en accompagnement d'équipes et des organisations

Formation certifiante au coaching individuel en blended learning

Le Coaching est devenu un métier précieux et reconnu. A l'heure où l'environnement des entreprises nécessite des adaptations permanentes pour « rebattre les cartes de leur organisation et de leur devenir* », le coaching contribue à créer des conditions d'accompagnement « puissantes pour innover, fédérer et opérer des transformations majeures, que ce soit à titre individuel ou collectif* ».

Dans ce parcours de Coach Professionnel, l'IFOD propose un dispositif de formation « augmentée », associant séances présentielles (21 journées réparties sur 9 séminaires) et apprentissage à distance via une plateforme numérique. Cette approche pédagogique veille à :

- * respecter chacun des participants dans son processus personnel d'apprentissage
- * accompagner ce temps d'apprentissage par des temps d'ateliers pratiques et de supervision en petit groupe
- * favoriser l'intégration des outils et méthodes enseignées dans un juste équilibre avec le style personnel de chacun
- * appuyer les pratiques sur la déontologie du métier et des organisations professionnelles

Formation prise en charge à 100% par le Fafiec pour les salariés des adhérents Fafiec

Objectifs de la formation*

Développer une expertise en vue d'acquérir une certification de coach.

- Développer sa propre identité de coach et identifier ses axes de développement
- Approfondir sa connaissance des méthodes et outils de coaching
- Développer son expertise dans la compréhension des mécanismes relationnels
- Mettre en œuvre une mission de coaching et suivre les étapes du processus
- Explorer les différentes typologies de coaching : individuel, d'équipe, managérial, de dirigeant...
- Appréhender le marché du coaching et ses différents acteurs, pour commercialiser son offre de coaching

L'IFOD propose un dispositif innovant de formation « augmentée », associant :

21 journées présentielles, réparties sur 9 séminaires et apprentissage à distance via une plateforme numérique.

Ce parcours est une autre façon d'apprendre le métier de coach pour ceux qui apprécient les nouveaux modes d'accompagnement digitaux.

Cette approche pédagogique veille à :

- Respecter chacun des participants dans son processus personnel d'apprentissage
- Accompagner ce temps d'apprentissage par des temps d'ateliers pratiques et de supervision en petit groupe
- Favoriser l'intégration des outils et méthodes enseignées dans un juste équilibre avec le style personnel de chacun
- Appuyer les pratiques sur la déontologie du métier et des organisations professionnelles

Programme *

Séminaire 1 : Les fondamentaux du coaching : Posture et Ecoute (3 jours en présentiel)

Le coaching : origines, définition et champs d'intervention
Les différences entre coaching, mentoring et conseil
Les Processus objectifs et processus subjectifs
L'Ecoute professionnelle au service du coach :
Pourquoi et comment écouter, les barrières à l'écoute
Les 9 canaux d'information
Différents types d'écoute : fonctionnelle, empathique et flottante
La posture et les compétences du coach ; Mes atouts et mes limites dans la posture coach

Séminaire 2 : Les modes d'intervention du coach et le pilotage de séance (2 jours en présentiel)

Les modes d'intervention :
La reformulation
Le questionnement
Les autres modes d'intervention (recadrage, feedback, confrontation, permission, ...)
Le pilotage de séance : les étapes clés

Séminaire 3 : Coacher en mode psychodynamique (3 jours en présentiel)

La méthodologie psychodynamique :
Les fondements de l'approche psychodynamique
L'analyse de la demande : demande explicite, demande latente
Le diagnostic : Hypothèse de base et Formule de Progrès
Les processus relationnels : la relation coach-coaché
Le plan de coaching
Le travail d'inter-session et les 5P (plus petits pas pertinents possibles)
Comparaison avec les autres écoles de pensées (ou autres méthodologies, systémique, AT, méthodes Comportementales et Cognitives etc...)

Séminaire 4 : Développement de l'identité et du psychisme et mise en Pratique (2 jours en présentiel)

- Personnalité, structures psychiques et comportement
- Développement de l'identité
- Psychopathologie et Coaching
- Points de vigilance et périmètre d'intervention
- Etude de cas et mise en pratique

Séminaire 5 : Le coaching du collectif (2 jours en présentiel)

- Différents types de coaching : coaching d'équipe, coaching d'organisation
- Dirigeants, leadership et dynamique des équipes :
- Leadership et équipe
- Dynamique et développement d'une équipe
- Organisation et intelligence collective
- Culture d'entreprise

Séminaire 6 : Coacher avec l'Analyse Transactionnelle et Supervision (3 jours en présentiel)

- Concepts de base de l'Analyse Transactionnelle
- Apports et utilisation dans le coaching
- Jeux de rôles et conduite de séances
- Supervision et identité de coach

Séminaire 7 : Coacher avec le Système (2 jours en présentiel)

- Coacher avec le système
- Principes de base de la systémique
- Contexte et relations
- Les spécificités du système qui qualifient le type de relation
- Analyser et utiliser la relation coach – coaché pour faire avancer le client

Séminaire 8 : Métier de coach, intégration et identité (2 jours en présentiel)

- Approfondissement des fondamentaux
- Identité et style du coach
- Intégration méthodologique dans le processus de coaching
- Contractualisation et types de contrats de coaching
- Supervision

Séminaire 9 : Commercialisation du coaching (2 jours en présentiel)

- Les acteurs du coaching, syndicats et organisations professionnelles
- Marché et Vente du coaching : travailler son image digitale, développer son réseau
- Ethique et Déontologie

*