

MÉTIER DE COACH

- distanciel -

Le métier de coach permet d'accompagner les individus dans la définition et l'atteinte de leurs objectifs, aux bénéfices de leur réussite professionnelle et personnelle.

Afin de professionnaliser les futurs coachs dans leur démarche de lancement d'activité de coaching, l'IFOD a construit un programme comprenant 3 modules complémentaires qui leur permettront de créer une structure à leur image et tenant compte des besoins du marché.

Dans ce parcours de Métier de Coach, l'IFOD propose un dispositif de formation « augmentée », associant séances présentielles (15 journées réparties sur 6 séminaires) et apprentissage à distance via une plateforme numérique en blended learning.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer une expertise de coach en vue d'acquérir une certification de Métier de Coach RNCP 35563.

PRINCIPE

- 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

PUBLIC

Consultant et personnes en reconversion professionnelle afin d'obtenir le titre de Coach Professionnel, RNCP, niveau 6

ANIMATION

Ce cycle est animé par une équipe de coachs certifiés :

Carine DELAVENNE : coach consultante
 Violaine ISAAC : coach certifiée A.T.
 Baptiste Calté : responsable pédagogique, coach certifié et métathérapeute
 Pascaline SALA : directrice pédagogique, psychotérapeute
 Sylvie PETIT : executive coach
 Marie-Noelle DURAND : superviseur coach
 Etienne Leroy : certifié coach, consultant

LIEU

Formation à distance

PROGRAMME

14 journées en classe virtuelles animées à distance

Séminaire 1 : Les fondamentaux du coaching – Posture, Écoute et Reformulation - 2 jours

- Le coaching : Origines, définition et champs d'intervention
- Le coaching de développement et de résolution
- Les différences entre coaching, mentoring et conseil
- La typologie de demandes
- La posture et les compétences du coach
- Les canaux d'information
- L'Écoute professionnelle attentive et non directive
- Les différentes formes de reformulation et leur impact

Séminaire 2 : L'Intelligence émotionnelle – Le Pilotage de séance - 2 jours

- L'intelligence émotionnelle, neurosciences et théorie de l'attachement
- Le vocabulaire des émotions et des sentiments
- Le chemin des émotions
- L'art du questionnement
- Le pilotage de séance : Les étapes clés

Séminaire 3 : Méthode, pilotage et contrat de coaching - 2 jours

- La méthode intégrative : Les fondements, comparaison avec les autres approches
- L'analyse de la demande, le diagnostic et le plan
- Les processus relationnels : La relation coach-coaché
- Contractualisation et types de contrats de coaching
- Les réunions tripartites

Séminaire 4 : Coacher avec l'Analyse Transactionnelle – Les Autres outils du coach - 2 jours

- Les principes de base de l'Analyse Transactionnelle
- Les concepts clés et leur utilisation dans le coaching
- Les autres modes d'intervention (recadrage, feedback, confrontation, permission ...)
- Les techniques pour renforcer l'engagement

Séminaire 5 : Coacher avec le Système – La Supervision - 2 jours

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

Séminaire 6 : Entraînement intensif et préparation à la certification - 2 jours

- Approfondissement des fondamentaux
- Ancrage de sa pratique et du pilotage de séance
- Intégration méthodologique dans le processus de coaching

3 modules complémentaires

Module A : Préparer et animer une action de formation - 1 jour

- La préparation et l'élaboration d'une action de formation
- Ingénierie et méthodes pédagogiques
- Les mises en situation et l'animation de séquences pédagogiques
- Les modalités d'évaluation de l'action de formation

Module B : Formaliser une proposition commerciale - 1 jour

- L'analyse du contexte du client
- La définition des enjeux et de la spécificité de la mission
- La déontologie et le cadre d'intervention du coach

Module C : Créer sa structure de coaching - 2 demi-journées

- Méthodologie de réalisation d'étude de marché
- La construction d'un business plan
- Les différentes formes juridiques de création de son activité