

MÉTIER DE COACH

- présentiel -

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 coach professionnel.

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

IFOD PARIS

10, rue Cambacérés
75008 Paris

Tél 01 40 20 21 22

www.ifod.fr

PROGRAMME

20 journées présentielles, réparties sur 8 séminaires et apprentissage à distance via une plateforme numérique.

Séminaire 1 : Les fondamentaux du coaching – la Posture Coach - 3 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 : Construction de la personne – Pilotage de séance - 2 jours

- La théorie de l'attachement et les neurosciences
- Les implications pour le coaching
- Les autres modes d'intervention (recadrage, feedback, confrontation, permission ...)
- La boîte à outils du coach pour mettre en mouvement et faciliter le changement
- Les techniques pour renforcer l'engagement

Séminaire 5 : Coacher avec l'Analyse Transactionnelle - 2 jours

- Les principes de base de l'Analyse Transactionnelle
- Les concepts clés et leur utilisation dans le coaching
- Le renforcement de la qualité de la relation avec le coaché
- Les modes d'intervention pour développer les prises de conscience et l'autonomie du client

Séminaire 6 : Entraînement intensif et supervision - 2 jours

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

Séminaire 7 : Coacher avec le Système - 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

Séminaire 8 : Métier de coach, intégration et identité - 2 jours

- Identité et style du coach
- Éthique et Déontologie
- Entraînement intensif et préparation à la certification
- Bilan de la formation

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 - 1 jour

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