

MAÎTRISER LE CADRE DE SA MISSION DE COACH PRO

- présentiel -

Le programme proposé par l'IFOD a cette ambition de former des coachs en activité souhaitant conforter leurs compétences de cadrage du coaching avec l'entreprise

Le coach commence par sécuriser sa relation avec son client entreprise (par la définition du cadre aussi bien dans le cadre du coaching individuel que d'équipe), puis il doit mettre en place avec son client des moyens de mesurer les résultats obtenus, de les traduire en action et d'accompagner son client par la suite. Le respect de la déontologie est également un des points majeurs de l'accompagnement des équipes et de son contrat avec l'entreprise, notamment par le respect de la confidentialité.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mesurer les enjeux d'une mission de coaching pour une entreprise ;
- Qualifier le besoin d'une entreprise et formaliser les objectifs à atteindre ;
- Rédiger et présenter la structuration d'une mission (convention...). Positionner sa mission dans la stratégie de développement de l'entreprise ;
- Évaluer et valoriser l'impact de sa mission de coaching ;
- Se positionner en « business partner ».

PRINCIPE

- Dynamique de groupe, Interactivité, Implication des participants
- Réflexion collective et animation participative permettant l'émergence d'idées et de suggestions des participants
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Entraînements aux postures et pratiques d'accompagnement (études de cas, jeux pédagogiques et mises en situation)
- Exercices individuels et collectifs
- Exercices d'intersession en groupes de pairs

PUBLIC

Tout coach professionnel en activité.

Pré-requis : être coach professionnel en activité

ANIMATION

Ce cycle est animé par :

- **Baptiste Calté** : certifié coach...
- **Pascaline Sala** : coach en entreprise...
- **Sylvie Petit** : certifiée coach...
- **Raphael Bensaid** : Conférencier, coach..
- **Sonia Thirion** : certifiée coach...
- **Alexandra Boulade** : certifiée coach et directrice adjointe de l'IFOD

LIEU

IFOD PARIS
10, rue Cambacérés
75008 Paris

Tél 01 40 20 21 22
www.ifod.fr

PROGRAMME

Cycle de 2 jours de formation en présentiel, soit 14h, auxquels s'ajoutent du travail d'intersession avec l'accès à une plateforme digitale, accessible 10 jours avant le début de la formation, sur une durée de 3 mois.

Jour 1 : Maîtriser le cadre de sa mission de coaching professionnel (présentiel)

Les enjeux d'une mission de coaching

- Appréhender les enjeux de déploiement du coaching professionnel
- Définir les différents types et niveaux d'enjeux
- Mesurer les enjeux d'une mission de coaching pour une entreprise

La qualification du besoin

- Clarifier la demande d'accompagnement
- Qualifier le besoin d'une entreprise
- Faire un état des lieux
- Comprendre la problématique
- La définition d'objectifs
- Formaliser les objectifs à atteindre
- Dédire un objectif à partir de la demande et du besoin du client
- Définir un objectif clair et atteignable
- Entériner l'objectif avec le client

Jour 2 : La structuration de la mission de coaching

La mission de coaching

- Rédiger et présenter la structuration d'une mission
- Définir un plan d'intervention
- Rédiger différents modèles de contrat
- Élaborer son code déontologie

Le positionnement du coach

- Positionner sa mission dans la stratégie de développement de l'entreprise
- Adhérer à la stratégie définie par l'entreprise

L'évaluation de sa mission de coaching

- Évaluer et valoriser l'impact de sa mission de coaching
- Évaluer la valeur ajoutée pour les parties prenantes

Développer sa capacité de réflexivité et en tirer des apprentissages

La posture business partner du coach

- Se positionner en business partner
- Développer de nouvelles compétences pour intervenir comme un véritable adjoint de direction
- Déployer les forces de l'entreprise pour lui permettre d'accroître ses parts de marché

Bilan final de la journée

- Élaborer son plan d'action pour identifier ses axes de progrès



10 rue Cambacérès - 75008 Paris
01 40 20 21 22
infos@ifod.fr
www.ifod.fr