

MÉTIER DE COACH

- distanciel -

La formation Coach Professionnel permet d'accompagner les individus dans la définition et l'atteinte de leurs objectifs, aux bénéfices de leur réussite professionnelle et personnelle.

Cette formation permet d'acquérir des compétences complémentaires à la fois pour pratiquer le coaching et à la fois d'exercer le métier de coach par les modules complémentaires

Afin de professionnaliser les futurs coaches dans leur démarche de lancement d'activité de coaching, l'IFOD a construit un programme comprenant 1 module complémentaire et un module e-learning qui leur permettront de créer une structure à leur image en tenant compte des besoins du marché.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer les différentes étapes de la création et de l'installation d'une structure de service de coach
- Développer sa propre identité de coach professionnel
- Elaborer une proposition commerciale
- Préparer et animer une action de formation en utilisant des outils de facilitation
- Approfondir sa connaissance des méthodes et outils de coaching
- Mettre en œuvre une mission de coaching et suivre les étapes du processus
- Passer la certification IFOD et RS
- Développer son expertise dans la compréhension des mécanismes relationnels

PRINCIPE

- D'augmenter les techniques d'apprentissages par des modules de préparation et d'ancrage sur une plateforme LMS (360 Learning)
- De réaliser des exercices d'entraînement, débriefing en groupe et individuellement via différents médiums
- D'avoir Accès à la plateforme et à ces contenus pendant 1 an
- Et surtout de Pratiquer, Pratiquer pour acquérir « les tours de main » du métier de coach

PUBLIC

Manager, cadres RH, consultant et personnes en reconversion professionnelle

ANIMATION

Ce cycle est animé par une équipe de coaches certifiés :

- Carine DELAVENNE : coach consultante
- Violaine ISAAC : coach certifiée A.T.
- Baptiste Calté : coach certifié et métathérapeute
- Pascaline SALA : directrice pédagogique, psychotérapeute
- Sylvie PETIT : executive coach
- Marie-Noelle DURAND : superviseur coach
- Etienne LEROY : certifié coach, consultant
- Nathalie HOANG : Coach professionnelle, Consultante
- Jean-Baptiste HUOT : Certifié en Analyse Transactionnelle

LIEU

Formation à distance

PROGRAMME

14 journées en classe virtuelles animées à distance -
comptabilise 205 heures (soit 98h de formation en distanciel +
107h en blended learning sur la plateforme en ligne

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 et la typologie des demandes - 2 jours

- Concepts de base de l'Analyse Transactionnelle
- Apports et utilisation dans le coaching
- Jeux de rôle et exercices
- Typologie des demandes
 - a. Développement du leadership
 - b. Coaching et souffrance au travail
 - c. Ethique et Déontologie

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

Séminaire asynchrone - Se vendre en tant que coach - 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

Séminaire asynchrone - L'installation du coach dans son activité économique - e-learning

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