

EXECUTIVE COACHING

➤ Pré-requis

Avoir réalisé le cursus de coaching de résolution dans une période n'excédant pas 3 ans ou avoir réalisé un cursus de formation au coaching individuel, qui sera validé, suite à un entretien préalable avec un responsable pédagogique de l'IFOD.

Avoir commencé et/ou réalisé au moins un coaching individuel

➤ Objectif

-Perfectionner et approfondir ses compétences en Coaching dit de Résolution : méthodologie et conduite de séance, en s'appuyant sur du training et sa propre expérience.

-Acquérir les méthodologies du Coaching de Développement, dans le cadre de demandes qui relèvent du savoir-faire et du contexte du coaché.

-Développer ses connaissances sur les enjeux d'accompagnement des managers et des dirigeants dans l'entreprise

-Acquérir les fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle, et de la Systémique, en complément de la méthode IFOD

➤ Animation

Ce cycle est animé par Violaine Isaac, Pascaline Sala, Isabelle Laplante, Nicolas Debeer et Jacques Pommerolle

Formation certifiante au titre RNCP, niveau II

Le cursus de Executive coaching est une formation de perfectionnement au coaching individuel.

Ce deuxième cycle s'inscrit dans la continuité de la formation Fondamentaux du Coaching pour exercer le métier de coach et se préparer à la certification. Il permet d'approfondir les connaissances et compétences acquises lors du cycle des Fondamentaux.

Dans le cadre de ce parcours, l'accent est mis sur l'acquisition de nouveaux savoir-faires ; à savoir :

- Une méthodologie de coaching de développement pour pouvoir répondre à des demandes qui touchent au contexte et au savoir-faire du coaché.
- Un approfondissement de ses connaissances sur l'entreprise : Culture d'entreprise et formes de leadership et dynamique d'équipe
- L'apprentissage de nouvelles techniques et outils d'intervention
- Une réflexion et des apports sur les spécificités du coaching de dirigeant
- Les bases de deux nouvelles méthodologies de coaching : l'Analyse Transactionnelle et la Systémique. Ces méthodologies, qui sont des courants à part entière, offrent aussi des outils qui peuvent être utilisés en complément de l'approche de l'IFOD.

En parallèle de la formation, les stagiaires sont invités à commencer à coacher afin de pouvoir intégrer ces nouveaux apports dans leur pratique

Favoriser la réflexion personnelle et l'autonomie, développer la confiance en soi et la conscience de soi, afin de pouvoir avancer, la pédagogie de l'IFOD s'aligne avec celle du coaching.

Les enseignants modélisent et incarnent la posture de coach tout au long du cursus, invitant les stagiaires à chercher, à travailler, à se questionner et se confronter pour développer leur posture de coach et s'appropriier les savoir-faire du métier.

La pédagogie qui s'appuie sur ce travail en présentiel, en intersession individuel et en sous-groupes, combine :

- Des apports théoriques et des lectures,
- Des exercices variés qui favorisent des prises de conscience,
- Une pratique intense avec enregistrement et analyse de ses propres interventions
- Des études de cas

➤ Certification

Ce cycle débouche (pour ceux qui le souhaitent) sur une certification RNCP, titre de Coach Professionnel

➤ Les plus de la formation Executive Coaching

- De se perfectionner et d'approfondir ses compétences en coaching de résolution : méthodologie et conduite de séance, en s'appuyant sur du training et sa propre expérience.
- D'être capable de répondre à toutes demandes de coaching : des problématiques qui vont relever du savoir-être du coach, de son savoir-faire et de son contexte relationnel et culturel.
- De développer ses connaissances sur les enjeux des managers et des dirigeants dans l'entreprise :
 - Culture d'entreprise,
 - Leadership & management, et leurs nouvelles formes (équipe autonome, entreprise libérée...),
 - Dynamique d'équipe.
- D'acquérir les bases de deux méthodologies complémentaires :
 - coacher avec le système
 - coacher avec l'Analyse Transactionnelle.Représentant des courants à part entière dans la pratique du coaching, ces approches offrent aussi des outils qui peuvent être utilisés en complément de l'approche de l'IFOD.

Contenu ⁽¹⁾ :

Un programme de 12 jours, séquencés en 5 modules.

▪ Module 1 (3 jours) : Coaching de développement

- Retour sur Fondamentaux du Coaching
- Méthodologie Ifod appliquée au Coaching de développement
- Le modèle GROW
- Techniques d'interventions (feedback, permission, jeux de rôles, recadrage, etc...)
- Pratique et étude de cas

▪ Module 2 (3 jours) : Coacher avec l'Analyse Transactionnelle & Culture d'entreprise

Coacher avec l'Analyse Transactionnelle :

- Concepts de bases de l'AT et utilisation en coaching : états du moi, signes de reconnaissance, positions de vie, jeux psychologiques, drivers, scénarii.
- Jeux de rôle/ exercices
- Etudes de cas/ conduite de séance

Culture d'entreprise :

- Interculturel et logiques fondamentales
- Modes opératoires culturels.

▪ Module 3 (2 jours) : Dynamique d'équipe, Leadership et Coaching de Dirigeant

- Utiliser les concepts de la dynamique d'équipe en coaching individuel
- Formes du leadership et exercice de l'influence
- Spécificités de l'accompagnement de dirigeant

▪ Module 4 (2 jours) : Coacher avec le système : comprendre et accompagner les processus relationnels

- Principes de base de la systémie : lois de système et quelques caractéristiques des systèmes vivants.
- Complexité : inclusion, encyclopédisme et circularité. Loi de la variété requise.
- Spécificité du contexte qui qualifie le type de relation : le type de relation prime sur le type de personne.
- Analyser et utiliser la relation entre coach et coaché pour faire avancer le client : patterns ou redondances interactionnelles.

▪ Module 5 (2 jours) : Intégration et construction de son offre de coaching

- Préparation à la certification
- Intégration méthodologique dans le processus de coaching
- Construction de sa proposition de coaching

¹ Des adaptations du programme peuvent être faites à chaque promotion et ne pas suivre exactement ce cursus.