



## EXECUTIVE COACHING

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

Ce cycle de perfectionnement s'inscrit dans une logique de perfectionnement pour être en capacité de passer la certification au Métier de coach, titre RNCP, niveau II.

Dans le cadre de ce parcours, l'accent est mis sur l'acquisition de nouveaux savoirs-faire.

Une approche des 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

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

### PRINCIPE

La formation Executive Coaching, permet de 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'approprier les savoir-faire du métier

### PUBLIC

Personne ayant réalisé le cursus de fondamentaux du Coaching 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

### ANIMATION

Baptiste CALTÉ, Directeur pédagogique  
Carine DELAVENNE, Coach et consultante  
Violaine ISAAC : coach certifiée A.T.  
Jimmy GELSOMINO : Coach de transformation d'organisation  
Pascaline SALA : directrice pédagogique  
Sylvie PETIT : executive coach

### LIEU

IFOD  
10, rue Cambacérés  
75008 Paris  
Tél 01 40 20 21 22  
[www.ifod.fr](http://www.ifod.fr)

# PROGRAMME

*13 jours de formation, complétés par un apprentissage à distance via une plateforme numérique.*

## **Module 1 : Le coaching à mains nues** 3 jours

Méthodologie et conduite d'entretien

- Retour sur les Fondamentaux du Coaching
- La conduite d'entretien et le modèle GROW
- Les canaux de communication
- Les approches et les différents courants
- Méthodologie IFOD appliquée au coaching de développement et de résolution
- Pratique et étude de cas

## **Module 2 : Le pilotage de séance et les contrats** - 2 jours

Les autres outils d'intervention :

- Les techniques d'interventions (feedback, confrontation, recadrage, etc...)
- La boîte à outils du coach
- Entraînement au pilotage de séance

Le cadre d'intervention :

- Contractualisation et types de contrats de coaching
- L'entretien tripartite / quadripartite
- Entraînement à l'entretien tripartite

## **Module 3 : Analyse Transactionnelle et Supervision** - 3 jours

Coacher avec l'analyse transactionnelle :

- Concepts de bases de l'AT
- Utilisation de l'AT en coaching
- Jeux de rôle et Etudes de cas

La supervision

- Les 3 effets majeurs de la Supervision
- Analyse de cas et échange de pratiques
- Entraînement intensif

## **Module 4 : Approche systémique et leadership**- 3 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

Les enjeux individuels et collectif du manger / leader

- Dynamique d'équipe, Leadership et Coaching de management
- Utiliser les concepts de la dynamique d'équipe en coaching individuel
- Formes du leadership et exercice de l'influence
- Spécificités de l'accompagnement du manager/dirigeant

## **Module 5 : Intégration et construction de son offre de coaching** - 2 jours

- Identité et style du coach
- Éthique et Déontologie
- Les acteurs du coaching, syndicats et organisations professionnelles
- Construction de sa proposition de coaching
- Marché et Vente du coaching : travailler son image digitale, développer son réseau
- Préparation à la certification