



## MÉTIER DE COACH

Le Coaching est devenu un métier précieux et reconnu.

A l'heure où l'environnement des entreprises nécessite des adaptations permanentes pour « rebattre les cartes de leur organisation et de leur devenir », le coaching contribue à créer des conditions d'accompagnement « puissantes pour innover, fédérer et opérer des transformations majeures, que ce soit à titre individuel ou collectif ».

Dans ce parcours de Coach Professionnel, l'IFOD propose un dispositif de formation « augmentée », associant séances présentielles (21 journées réparties sur 9 séminaires) et apprentissage à distance via une plateforme numérique

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer une expertise de coach en vue d'acquiescer 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 II

### ANIMATION

Ce cycle est animé par une équipe de coachs certifiés :

Carine DELAVENNE : coach consultante

Violaine ISAAC : coach certifiée A.T.

Jimmy GELSOMINO : Coach de transformation d'organisation

Pascaline SALA : directrice pédagogique

Sylvie PETIT : executive coach

Marie-Noelle DURAND : superviseur coach

Baptiste CALTE : Coach certifié

### LIEUX

IFOD PARIS

10, rue Cambacérés  
– 75008

IFOD LYON

1 rue des quatre  
chapeaux - 69002  
Tél 01 40 20 21 22  
[www.ifod.fr](http://www.ifod.fr)

# PROGRAMME

21 journées présentielles, réparties sur 9 séminaires et apprentissage à distance via une plateforme numérique.

## Module 1 : Posture et relation - 3 jours

- Le coaching : origines, définition et champs d'intervention
- Les différences entre coaching, mentoring et conseil
- Les Processus objectifs et les Processus subjectifs
- L'Ecoute professionnelle au service du coach : pourquoi et comment écouter ?
- Les 9 canaux d'information
- La Reformulation : technique et effets

## Module 2 : Pilotage de séance - 2 jours

- L'Intelligence Émotionnelle : conscience de soi et gestion des émotions
- L'art du questionnement
- Structure de coaching et de séance
- Le pilotage de séance : les étapes clés

## Module 3 : Coacher en mode psychodynamique - 3 jours

- La méthodologie psychodynamique : les fondements
- L'analyse de la demande : demande explicite, demande latente
- Le diagnostic : Hypothèse de base et Formule de Progrès
- Les processus relationnels : la relation coach-coaché
- Le plan de coaching
- Le travail d'intersession et les 5P
- Comparaison avec les autres écoles de pensées ou autres méthodologies : Systémique, AT, approches Comportementales et Cognitives ...

## Module 4 : Construction de l'identité et autres outils - 2 jours

- Construction de la personne et intelligence émotionnelle
- La théorie de l'attachement
- Neurosciences et émotions
- Les autres modes d'intervention (recadrage, feedback, confrontation, permission, ...)
- Etude de cas et mise en pratique

## Module 5 : Equipe et leadership - 2 jours

- Le coaching de manager : les types de demande
- Leadership et dynamique des équipes
- Les éléments constitutifs de l'équipe
- Les stades de maturité : organisation et intelligence collective

## Module 6 : Coacher avec l'Analyse Transactionnelle, Supervision - 3 jours

- Concepts de base de l'Analyse Transactionnelle
- Apports et utilisation dans le coaching - Jeux de rôles et conduite de séances
- Supervision et identité de coach

## Module 7 : Coacher avec le Système - 2 jours

- Coacher avec le système - Principes de base de la systémique
- Les spécificités du système qui qualifient le type de relation
- Analyser et utiliser la relation coach/coaché pour faire avancer le client

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

- Coaching, déontologie et éthique
- Identité et style du coach
- La souffrance au travail et les modes d'intervention en coaching

## Module 9 : Commercialisation du coaching - 2 jours

- Les acteurs du coaching, syndicats et organisations professionnelles
- Marché et Vente du coaching : travailler son image digitale, développer son réseau, l'entretien de vente ...
- Préparation à la certification