

## FORMATION AU METIER DE COACH

### Public

Consultant et Personnes en reconversion professionnelle afin d'obtenir le titre de Coach Professionnel

### Intervenants :

**Marie Noelle DURAND**

Coach individuelle certifiée

**Carine DELAVENNE**

Consultante et coach

**Violaine ISAAC**

Coach certifiée, diplômée AT

**Christine JACQUINOT**

Coach certifiée, Responsable pédagogique du coaching d'équipe

**Isabelle LAPLANTE**

Coach certifiée,

Systemicienne, Praticienne

Narrative et Superviseur

**Jacques POMMEROLLE**

Coach certifié, Responsable IFOD Provence

**Pascaline SALA**

Coach certifiée, Directrice

pédagogique du programme

Métier de coach et Superviseur

Formation certifiante au coaching individuel en blended learning

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. Cette approche pédagogique veille à :

- \* 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

Formation prise en charge à 100% par le Fafiec pour les salariés des adhérents Fafiec

### Objectifs de la formation\*

Développer une expertise en vue d'acquérir une certification de coach.

- Développer sa propre identité de coach et identifier ses axes de développement
- Approfondir sa connaissance des méthodes et outils de coaching
- Développer son expertise dans la compréhension des mécanismes relationnels
- Mettre en œuvre une mission de coaching et suivre les étapes du processus
- Explorer les différentes typologies de coaching : individuel, d'équipe, managérial, de dirigeant...
- Appréhender le marché du coaching et ses différents acteurs, pour commercialiser son offre de coaching

L'IFOD propose un dispositif innovant de formation « augmentée », associant :

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

Ce parcours est une autre façon d'apprendre le métier de coach pour ceux qui apprécient les nouveaux modes d'accompagnement digitaux.

Cette approche pédagogique veille à :

- 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

#### **Programme \***

##### **Séminaire 1 : Les fondamentaux du coaching : Posture et Ecoute (3 jours en présentiel)**

Le coaching : origines, définition et champs d'intervention  
Les différences entre coaching, mentoring et conseil  
Les Processus objectifs et processus subjectifs  
L'Ecoute professionnelle au service du coach :  
Pourquoi et comment écouter, les barrières à l'écoute  
Les 9 canaux d'information  
Différents types d'écoute : fonctionnelle, empathique et flottante  
La posture et les compétences du coach ; Mes atouts et mes limites dans la posture coach

##### **Séminaire 2 : Les modes d'intervention du coach et le pilotage de séance (2 jours en présentiel)**

Les modes d'intervention :  
La reformulation  
Le questionnement  
Les autres modes d'intervention (recadrage, feedback, confrontation, permission, ...)  
Le pilotage de séance : les étapes clés

##### **Séminaire 3 : Coacher en mode psychodynamique (3 jours en présentiel)**

La méthodologie psychodynamique :  
Les fondements de l'approche psychodynamique  
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'inter-session et les 5P (plus petits pas pertinents possibles)  
Comparaison avec les autres écoles de pensées (ou autres méthodologies, systémique, AT, méthodes Comportementales et Cognitives etc...)

#### **Séminaire 4 : Développement de l'identité et du psychisme et mise en Pratique (2 jours en présentiel)**

Personnalité, structures psychiques et comportement  
Développement de l'identité  
Psychopathologie et Coaching  
Points de vigilance et périmètre d'intervention  
Etude de cas et mise en pratique

#### **Séminaire 5 : Le coaching du collectif (2 jours en présentiel)**

Différents types de coaching : coaching d'équipe, coaching d'organisation  
Dirigeants, leadership et dynamique des équipes :  
Leadership et équipe  
Dynamique et développement d'une équipe  
Organisation et intelligence collective  
Culture d'entreprise

#### **Séminaire 6 : Coacher avec l'Analyse Transactionnelle et Supervision (3 jours en présentiel)**

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

#### **Séminaire 7 : Coacher avec le Système (2 jours en présentiel)**

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

#### **Séminaire 8 : Métier de coach, intégration et identité (2 jours en présentiel)**

Approfondissement des fondamentaux  
Identité et style du coach  
Intégration méthodologique dans le processus de coaching  
Contractualisation et types de contrats de coaching  
Supervision

#### **Séminaire 9 : Commercialisation du coaching (2 jours en présentiel)**

Les acteurs du coaching, syndicats et organisations professionnelles  
Marché et Vente du coaching : travailler son image digitale, développer son réseau  
Ethique et Déontologie