



Stimule&Coach

La voie singulière du coaching en entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

Être Coach professionnel en entreprise

Buts : Former des coachs professionnels capables d'intervenir dans le monde de l'entreprise pour accompagner et développer l'autonomie de salariés ayant exprimé une demande de coaching.

ECOLE PRIVEE DE FORMATION POUR COACHS D'ENTREPRISES

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 31 59 08709 59 auprès du préfet de la région Nord-Pas de Calais

Siège social : 19 avenue Simone 59110 LA MADELEINE

Tél : 03 20 56 64 56 – Portable : 06 73 72 84 74 - contact@stimule-and-coach.fr

SARL au capital de 2 000€ - RCS Lille – SIRET : 801634411 00012



Les objectifs pédagogiques et connaissances acquises durant ce parcours de formation

Avoir les outils et méthodologies pour permettre aux stagiaires de :

1. Identifier la demande de coaching.
2. Comprendre l'environnement du coaché.
3. Poser le diagnostic avec le coaché et définir les objectifs du contrat d'accompagnement.
4. Vendre le coaching et s'engager mutuellement dans la démarche (coach et coaché).
5. Comprendre l'environnement du coaché, son système organisationnel, relationnel de travail, d'activité.
6. Identifier les éléments de sa personnalité. Mettre en place les séances de travail pour permettre au coaché de développer son autonomie.
7. Accompagner le coaché dans sa réalité et identifier ses zones de vigilance : manque de compétences, stress, émotion, peurs...
8. Comprendre les phénomènes de transfert, contre - transfert pour aider le coaché à développer ses compétences.
9. Utiliser les outils du coach en intelligence de situation.
10. Veiller à la bonne distance entre le coach et le coaché en comprenant son identité de coach et l'identité du coaché.
11. Coacher une équipe. Comprendre la dynamique de groupe. Identifier le processus relationnel et collectif. Faire monter en compétences un collectif.
12. Respecter le cadre déontologique du métier de coach en ayant connaissance des référentiels de compétences des associations référentes dans la profession que sont : ICF, EMCC et la SF COACH.



13. Entretenir ses compétences de coach en veillant à son équilibre personnel, psychologique et physique.

14. Ouvrir son cadre de référence en s'informant de l'actualité du métier de coach.

15. Vérifier les acquis des connaissances, entretenir et revisiter sa pratique par la supervision et le travail de pairs.

16. Faire la démonstration de sa capacité à être coach professionnel au regard du référentiel métier RNCP niveau I (N° 13394) délivré par le jury composé de Stimule & Coach et ICN business school.



Les moyens pédagogiques

- 15 modules de 2 jours en face à face pédagogique dont la certification.
- Une équipe de formateurs : Roselyne Blaie, Directrice et Créatrice de l'école, Christophe Van de Voorde, formateur et superviseur, ainsi que des experts intervenants, conférenciers sur les thèmes de la Communication Non Violente, l'Analyse Systémique, la gestion du stress, l'équilibre physique (Jacques-Antoine Malarewicz, Olivier Berut, Pascale Faivre, Anne Vasseur-Gilbert, ...).
- Des études de cas.
- Des mises en situation.
- Des jeux de rôle.
- L'usage de la vidéo.
- Des fiches de synthèse.
- Des supports pédagogiques didactiques.
- Un lien internet par promotion.
- Une bibliothèque est mise à disposition gratuitement.
- Un service après-vente téléphonique, ou demande de supervision, en face à face par l'un des membres de l'équipe pédagogique permanente.



Le dispositif : 15 modules de 2 jours

Module 1 – 2 jours les 20 et 21 septembre 2018

- Lancer la Promotion.
- Se présenter : l'équipe pédagogique et les participants.
- Baptiser la promotion.
- Présenter les objectifs, les règles du jeu, les modalités.
- Se représenter le métier de coach.
- Poser le cadre d'une intervention.
- S'exercer à la séance de coaching.
- Comprendre ce qu'est la posture de coach.

Module 2 – 2 jours les 18 et 19 octobre 2018

- L'histoire du coaching.
- Définir le besoin du coaché.
- Poser le diagnostic et définir le contrat relationnel et opérationnel.
- Faire alliance.
- Utiliser les techniques de questionnement.
- Identifier le cadre de référence du coaché.
- Faire évoluer la représentation de la situation et développer son autonomie.

Module 3 – 2 jours les 22 et 23 novembre 2018

- Comprendre le système du client : sa personnalité, son histoire, son environnement.
- Accompagner le chemin de réussite et maîtriser l'outil D.E.S.I.R.

Module 4 – 2 jours les 17 et 18 décembre 2018

- Poser le diagnostic du client et mesurer ses capacités à évoluer.
- Clarifier les demandes implicites, explicites.
- Identifier les résistances au changement.
- Lever les croyances.
- Recadrer.
- Faire avancer le coacher dans son apprentissage au changement.

Module 5 – 2 jours les 17 et 18 janvier 2019

- Accompagner le client dans sa réalité.
- Utiliser les techniques de renforcement de savoir-faire, identifier les sources de stress, d'angoisse, les émotions.
- Apprivoiser ses émotions et agir en pleine conscience.



Module 6 – 2 jours les 27 et 28 février 2019

- Se présenter face à un prescripteur.
- Respecter la déontologie.
- Présenter son offre.
- Comprendre la démarche commerciale.
- Rédiger son contrat.
- Obtenir l'engagement.

Module 7 – 2 jours les 28 et 29 mars 2019

- Renforcer son identité du coach.
- Assumer sa singularité.
- Identifier ses zones de vigilance.
- Être aligné Tête Cœur Tripes.
- Se centrer pour comprendre les risques de transfert et contre-transfert.

Module 8 – 2 jours les 25 et 26 avril 2019

- Aider le client à conduire le changement.
- Intégrer les outils de l'Analyse Systémique.
- Comprendre le jeu des alliés et des opposants par différentes grilles de lecture (systémique, spirale dynamique, ...)

Module 9 – 2 jours les 20 et 21 mai 2019

- Entretenir son instrument et gérer des situations de crises.
- Savoir ce que sont les personnalités difficiles.
- Faire le lien avec le coaché et son environnement professionnel.
- Utiliser les outils pour identifier les RPS et s'en protéger.

Module 10 – 2 jours les 13 et 14 juin 2019

- Ouvrir et élargir le cadre d'intervention du métier de coach.
- Connaître les organisations et institutions ICF, EMCC, SF COACH.
- Être averti de la responsabilité juridique du coach.

Module 11 – 2 jours les 4 et 5 juillet 2019

- Coacher une équipe.
- Développer la cohésion d'un groupe.
- Comprendre la dynamique relationnelle et le processus de groupe.
- Faire monter en compétences un groupe.
- Découvrir le profil TMI.

Module 12 – 2 jours les 29 et 30 août 2019

- Connaître les différents types de coaching.
- Vérifier l'adéquation de la posture du coach.
- Renforcer la position méta.
- Savoir méta-communiquer.
- Se synchroniser.



Module 13 – 2 jours les 26 et 27 septembre 2019

- Analyser un parcours de coaching.
- Identifier la prise de recul du coaché et sa montée en compétences.
- Vérifier l'autonomie.
- Vérifier les zones de vigilance.
- Confronter à la réalité.

Module 14 – 2 jours les 17 et 18 octobre 2019

- Identifier une difficulté en séance.
- Poser sa problématique en supervision.
- Accepter de se remettre en cause.
- En tirer l'enseignement.
- Boucler avec son travail de développement personnel.

Module 15 – 2 jours les 20 et 21 novembre 2019

- Vérifier les acquis et connaissances.
- Mener une séance de coaching avec un client coaché extérieur.
- S'auto-analyser dans sa pratique.
- Se présenter et réussir la certification coach professionnel RNCP Niveau I.



Les outils enseignés

Les techniques de questionnement

- Les types de questions (ouvertes, fermées, projectives, reformulantes...).
- L'analyse du discours.
- Le cadre de référence.
- L'écoute active.
- L'effet miroir.
- Les outils de diagnostic (QOOQCCP, RPBDC...).
- Les étapes d'un entretien.
- L'analyse de la demande.
- Le GROW.
- Le contrat.
- La Communication Non Violente.

La posture de coach

- L'assertivité.
- Le cadre relationnel et déontologie.
- La position haute.
- La position basse.
- La métacommunication.
- La gestion du temps, du processus.
- Poser les limites.
- L'alignement (Tête, Cœur, Tripes).

L'Analyse Systémique

- Changement de type 1 et 2.
- Le process de deuil.
- La double contrainte.
- Le jeu sans fin.
- La dénonciation.
- Le recadrage.

L'analyse des organisations

- La TOB (Théorie Organisationnelle de Berne).
- La spirale dynamique.
- Le système du coaché.
- La théorie des alliés et des opposants.
- Les zones d'incertitude.

L' A T (Analyse Transactionnelle)

- Le PAE.
- La triangulation.



- Les signes de reconnaissance.
- Les drivers.
- La roue de l'autonomie.
- Les jeux psychologiques.
- Les 3P.
- Les croyances.
- Le transfert et contre-transfert.
- La passivité.
- Les scénarios.
- Les transactions.

La grille de motivation

- Maslow.

La PNL

- La synchronisation.
- Les croyances.
- Le VAKO.
- Les méconnaissances.

Les grilles de Management

- Hersey & Blanchard.
- (Sens, contenu, processus).
- Dynamique de groupe.
- Les outils de personnalité.
- La grille de Sibbet.

Techniques de créativité

- Métaphore.
- Scénario catastrophe.
- Avocat de l'ange.
- Avocat du diable.
- Technique paradoxale.
- Baguette magique.
- Rêve / Conte.
- Écriture projective.
- Voyage dans le futur.

Outils de personnalité

- Le TMI.
- Le D.E.S.I.R.



Démarche commerciale

- Le terrain.
- La concurrence.
- Le digital au service du business.
- La prospection.
- Les objections.
- La conclusion.
- L'engagement.

La responsabilité

- Responsabilité civile.
- Droits et devoirs du coach.
- Les associations (ICF-EMCC-SF COACH).

Stress, émotion, alignement

- Stress.
- Risques psychosociaux.
- Méditation.
- Sophrologie.
- Équilibre nutritionnel et physique.

Ajuster son instrument

- Souffle, respiration.
- Nutrition.



La validation des connaissances

Une vérification des acquis de l'école en 5 temps.

- 1^e temps : Examen écrit de vérification des connaissances des outils enseignés (1h30).
- 2^e temps : Production d'un mémoire qui retrace les séances de coaching et présente l'identité du coach.
- 3^e temps : Entretien avec l'un pédagogue pour vérifier l'identité du coach et confirmer les zones de force et vérifier les zones de vigilance.
- 4^e temps : Mener une séance de coaching d'une heure face à un client coaché externe à la promotion.
- 5^e temps : Délibération du jury. Résultats puis remise de diplômes le 6 décembre 2019.

A la fin de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Poser un diagnostic.
- Comprendre une demande explicite.
- Mettre en place différentes stratégies pour accompagner un coaché ou une équipe.
- Identifier les zones de progrès du coach.
- Identifier les zones de vigilance du coach.
- Prendre du recul sur sa pratique.
- Être en position méta sur le métier de coach.
- Évaluer les progrès d'autonomie.
- Ancrer les bonnes pratiques.
- Se remettre en cause (supervision).
- Continuer à se développer et développer les autres (coachés).

Durée : 15 mois – 2 jours par mois (soit un total de 30 jours) – 7,5 heures par jour. De 8h30 à 12h30 et de 14h00 à 17h30.

Nombre total d'heures : 225 h de face à face pédagogique (7,5 heures x 30 jours).

Public :

- Des Cadres et Dirigeants d'entreprise.
- Des Directeurs ou Responsables des Ressources Humaines.
- Des Consultants, des Formateurs.

Lieu : 19, avenue Simone à La Madeleine. A 10 minutes de la gare de Lille Europe.

Coût : 12 000 € HT. Forfait global comprenant les repas, le prêt des livres, la supervision inter-modules.



Dates :

Session 1 : 20 et 21 septembre 2018
Session 2 : 18 et 19 octobre 2018
Session 3 : 22 et 23 novembre 2018
Session 4 : 17 et 18 décembre 2018
Session 5 : 17 et 18 janvier 2019
Session 6 : 27 et 28 février 2019
Session 7 : 28 et 29 mars 2019
Session 8 : 25 et 26 avril 2019
Session 9 : 20 et 21 mai 2019
Session 10 : 13 et 14 juin 2019
Session 11 : 4 et 5 juillet 2019
Session 12 : 29 et 30 août 2019
Session 13 : 26 et 27 septembre 2019
Session 14 : 17 et 18 octobre 2019
Session 15 : 20 et 21 novembre 2019

Pré-requis pour s'inscrire :

- Avoir plus de 8 ans d'expérience professionnelle.
- Avoir fait ou accepté de faire un travail en développement personnel.
- Remplir les conditions d'accès à l'école (Dossier + entretien de sélection).
- Accepter le programme, ses conditions, son exigence, sa durée, son coût, s'engager à aller jusqu'au bout du programme pour être certifié(e).



CALENDRIER DE FORMATION

Etre Coach professionnel en entreprise

ANNEE	SEMAINE N°	DATE	NB HEURES/ JOUR	NB HEURES/ SEMAINE
2018	38	20 ET 21 SEPTEMBRE	7,5	15
2018	42	18 ET 19 OCTOBRE	7,5	15
2018	47	22 ET 23 NOVEMBRE	7,5	15
2018	51	17 ET 18 DECEMBRE	7,5	15
2019	3	17 ET 18 JANVIER	7,5	15
2019	9	27 ET 28 FEVRIER	7,5	15
2019	13	28 ET 29 MARS	7,5	15
2019	17	25 ET 26 AVRIL	7,5	15
2019	21	20 ET 21 MAI	7,5	15
2019	24	13 ET 14 JUIN	7,5	15
2019	27	4 ET 5 JUILLET	7,5	15
2019	35	29 ET 30 AOUT	7,5	15
2019	39	26 ET 27 SEPTEMBRE	7,5	15
2019	42	17 ET 18 OCTOBRE	7,5	15
2019	47	20 ET 21 NOVEMBRE	7,5	15
2019		6 DECEMBRE	Remise du diplôme	