

# Coach professionnel



## Devenir coach

Être coach est un métier qui demande une formation solide ainsi qu'une haute déontologie et éthique.

Développer les aptitudes, attitudes et compétences de Coach professionnel

L'objectif de la formation que l'on vous propose est d'acquérir, la posture, la technique et l'éthique du métier, tant dans la théorie que dans la pratique. La formation couvre l'ensemble des compétences et critères demandés par les fédérations de coach (FFCpro, ICF, EMCC).

1

### FORMATEURS

Des coaches et des professionnels expérimentés et praticiens

2

### TRAJET DE FORMATION

Sur 12 mois accompagné

3

### ENNEAGRAMME

Comme outil de connaissance de soi et des autres



### Durée 20 jours + certification

en salle (soit 152h) et des web sessions



### La pratique

100h de pratique + 4 vidéos de supervisées



### Processus de certification

6 points à remplir pour obtenir la certification.

C'est pourquoi la formation est exigeante en termes d'engagement et de travail personnel et s'étale sur 12 mois. En effet nous vous proposons de développer votre posture de coach, vos capacités intrinsèques, les compétences et outils pour vous permettre de maîtriser le processus de coaching et ainsi mener en autonomie vos accompagnements.

Notre longue expérience de coach, nos différents engagements au sein de la Fédération Francophone de Coaching, notre implication dans la création de la « certification compétences coach professionnel » avec AFAQ Afnor (selon la norme ISO 17024), la création et l'animation du cursus de formation coaching et Ennéagramme donnée en France et la participation à l'écriture du livre de coaching « Agir en coach » chez ESF éditeur nous permettent de concevoir et d'animer une formation avec les plus hautes exigences du métier.

Outre les apports théoriques cette formation comporte une forte dimension pratique. Vous recevrez un accompagnement collectif et individuel tant dans la pratique que dans l'acquisition des aptitudes et attitudes du coach. C'est une formation exigeante en investissement personnel et notamment en temps de travail entre les sessions.



## Durée et déroulement

### La formation s'étale sur une année et compte

- 20 jours de formation (soit 152h) en salle & des web sessions (soit 12h) et la certification
  - 100h de pratique (60h de coaching contractualisé & 40 heures avec les pairs)
  - 4 vidéos de coaching supervisées (2 débriefing audio et 2 débriefing téléphonique)
- Minimum 1 à 2 heures de travail personnel par semaine
- Regroupement une fois par mois environ

### CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux personnes qui souhaitent développer une activité de coach professionnel,

Aux professionnels des RH qui souhaitent comprendre et exercer une activité de coaching,

Aux managers qui souhaitent insérer la démarche coaching dans leur pratique.





Un découpage en dix modules répartis sur 19 jours en présentiel et des sessions en e-learning:

1. Définition et cadre du coaching  
Ce premier module traite l'histoire du coaching. Il permettra au futur coach de comprendre la portée du coaching : pas. coaching, la formalisation de la relation.
2. Processus de coaching  
Ce module traite les jalons fondamentaux du parcours du coach avec son client de la première à la dernière séance. On y apprend à identifier et formuler un objectif, à réaliser un état des lieux, à élaborer des options, à vérifier l'écologie des propositions, à faire des choix, à identifier les moteurs et les freins, à amener son client à passer à l'action et à mesurer les résultats.
3. Posture professionnelle  
Ce module traite de l'identité et de la posture du coach ainsi que des règles éthiques et déontologiques essentielles à la réussite d'une mission de coaching.
4. Outils fondamentaux du coach.  
Ce module traite des outils de base que doit maîtriser le coach dont l'écoute, le questionnement, le feed-back, la confrontation, les croyances, les talents, les valeurs...et l'Ennéagramme comme élément de diagnostic et de progression.
5. Les bases de l'Ennéagramme  
Ce module apporte les bases des 9 profils de personnalités et une introduction aux sous types personnalité.
6. Introduction à la programmation neuro-linguistique.  
Ce module traite des concepts clés de la PNL ayant une application dans le coaching.
7. Apport de la théorie de l'attachement dans le coaching
8. Introduction à la psychologie positive et quelques outils utilisables dans le coaching
9. La dynamique du corps dans l'accompagnement tant du point de vue du coach que du coaché
10. L'estime de soi
11. Coaching d'équipe  
Ce module permet de comprendre ce qu'est le coaching d'équipe et comment l'appliquer. Le processus de coaching d'équipe est différent d'une intervention « classique » de cohésion d'équipe. Nous en aborderons les différentes étapes.

## 12. Pratique et supervision

. La formation est essentiellement basée sur de la pratique et des échanges plus que sur de la théorie, car c'est la pratique qui fait le « bon » coach. Toute au long de la formation, vous aurez des séances de pratique, de supervision, d'échanges de pratique et d'études de cas.

## 13. Installation

Ce module s'adresse aux personnes désireuses de pratiquer le coaching comme indépendant. Il vous aidera à trouver votre positionnement de coach professionnel. Il traite aussi de questions marketing et de commercialisation du coaching.

*Le contenu de cette formation* vise à transmettre les savoirs, aptitudes et compétences pour assurer une posture de coach et notamment de répondre aux exigences des compétences des fédérations de coach à savoir :  
Etablir les fondations

- Le respect de l'éthique et les normes professionnelles.
- Savoir établir le contrat de coaching
- Co-crée la relation avec le client, une relation spontanée par une communication ouverte, souple et rassurante.
- Construire un climat de la confiance et le respect socle d'un coaching
- Communiquer avec efficacité
- Développer une Ecoute active sur implicite et explicite favoriser l'autonomie client.



- Développer un questionnement pertinent. Pratiquer une communication directe et indirecte.
- Guider l'apprentissage d'action qui porte à la réussite.
- Être capable d'intégrer et d'évaluer avec précision les sources multiples d'informations et présenter des suggestions qui aident le client à atteindre les objectifs fixés.
- Co-crée des opportunités d'apprentissage continu dans le sens de atteintes des résultats souhaités.
- Définir des objectifs pertinents et en écologie pour le client. Faire faire des plans d'action.
- Développer la responsabilité et l'autonomie du client.

*Tarif* : nous consulter

## LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des savoirs théoriques et professionnels, des cas pratiques, des groupes de travail, du co-coaching, l'utilisation de la vidéo, l'accompagnement par un coach, des exercices d'application...

