



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'acquérir 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 coaches 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

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 : Identité de coach et souffrance au travail - 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