

Devenez Coach Professionnel Certifié : Maîtrisez l'Art de l'Accompagnement



**Notre programme du Cycle
Coach Professionnel
RNCP 41347 Niveau 6**

Qui sommes-nous?



Agophore Institut est un organisme de formation au coaching professionnel certifié Qualiopi, depuis 25 ans dans la professionalisation du coaching en France.

Agophore est reconnu pour la qualité de ses programmes pédagogiques ouverts aux **différentes écoles de pensées, la PNL, la Systémie, l'Analyse transactionnelle**.

L'institut propose une démarche moderne des pratiques de coaching en intégrant les approches individuelles et collectives avec une pédagogie innovante.

Agophore est devenu école partenaire de l'EMCC en 2020 et de Serenity Institut fin 2025 pour la formation et la préparation des coachs à la certification de Coach professionnel.



2

Pourquoi nous choisir ?



Notre programme se distingue par une approche complète et moderne, alliant théorie rigoureuse, pratique intensive et intégration des nouveaux enjeux technologiques :

- **Un programme mixte** altérant distanciel, présentiel, ressources numériques et travaux individuels et collectifs
- **L'approche de différentes écoles de pensée** : PNL, Analyse Transactionnelle, Systémie
- **Coaching Individuel & Collectif** : Apprenez à accompagner l'humain dans toute sa complexité, qu'il s'agisse de coaching de dirigeants, de managers, de collaborateurs ou de collectifs en quête de performance
- **Innovation & IA** : Soyez à la pointe du marché en apprenant à utiliser l'Intelligence Artificielle pour structurer vos diagnostics et optimiser votre activité commerciale
- **Renforcer vos capacités commerciales** avec notre séquence « Réussir ses entretiens face à face »
- **Une certification reconnue de coach professionnel RNCP 41347** de Niveau 6 qui valide officiellement vos compétences de coach

L'acessibilité



Public

Expérience professionnelle d'une dizaine d'années dans le secteur des relations humaines, de l'accompagnement, du management

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.

Prérequis

Bac+2

Modalités d'admission à la formation coaching professionnel certifiante

Entretien en vision réalisé avec un coach responsable des admissions pour s'assurer de l'adéquation entre le projet et les attentes du participant, nos propres attentes ainsi que les exigences du métier : nous vous demandrons une lettre de motivation et CV pour notre entretien.

Durée de la formation

8 à 9 mois

Pour les calendriers, consulter notre site <https://www.agophore-institut.com>

Tarif : à partir de 6300 HT

Entreprise : vous souhaitez former des coachs internes, contactez-nous

Durée de la formation

- 8 à 9 mois
- Cycle à Paris et Orléans

Détails du cycle et le programme complet dans les pages suivantes

Total en heures du cycle	191,5 heures de formation dont à distance 73,50	Travaux collectifs et individuels 154
--------------------------	---	---------------------------------------

La structure du Cycle



Bloc 1 : Évaluer la demande du client et formaliser les objectifs de coaching dans le contrat de prestation	Formation en distanciel	Formation en présentiel	Travaux intersession	Evaluation
Module 1 Maitriser le cadre de sa mission de coaching	1 jour	3 jours	2 jours	Epreuve 1 : Etude de cas
Module 2 Présenter son identité de coach et les caractéristiques du coaching		2 jours	2 jours	Epreuve 2 :Mises en situation évaluées
Module 3 Présenter et formaliser l'action de coaching	2 jours			
Module 4 Utiliser l'Intelligence artificielle pour son activité de coaching	0,5 jour			Epreuve 3 : Rédaction d'un contrat de coaching
Total en heures	59,50		42	

La structure du Cycle



Bloc 2 : Conduire une prestation complète de coaching individuel ou collectif	Formation en distanciel	Formation en présentiel	Travaux intersession	Evaluation
Module 5 :Conduire une prestation complète de coaching individuel	Supervision 6 heures	5 jours	9 jours	Epreuve 1 : Rédaction d'un rapport de coaching professionnel Compétences Epreuve 2 : Mise en situation professionnelle Epreuve 3 : Rédaction d'un rapport de coaching professionnel
Module 6 Réaliser une prestation de coaching collectif	1 jour	2 jours	1 jour	
Total en heures		62	70	

2

La structure du Cycle



Bloc 3 : Concevoir et animer une formation pour élargir et compléter une prestation de coaching	Formation en distanciel	Formation en présentiel	Travaux intersession	Evaluation
Module 7 Concevoir, animer et évaluer une action de formation individuelle ou collective	2 jours	2 jours	2 jours	Epreuve 1 : Formalisation d'un document descriptif pédagogique à partir d'une situation concrète proposée par le candidat Epreuve 2 : Etude de cas avec mise en situation en présentiel Epreuve 3 : Formalisation d'un document descriptif pédagogique à partir d'une situation concrète proposée par le candidat
Total en heures	28		14	

La structure du Cycle



Bloc 4 :Structurer et développer son activité de Coach Professionnel	Formation en distanciel	Formation en présentiel	Travaux intersession	Evaluation
Module 8 Préparer la mise en œuvre de son activité de Coach Professionnel	2,5 jours		1 jour	Epreuve 1 : Production d'un document descriptif du projet professionnel comprenant une proposition commerciale et soutenance orale Epreuve n°2 : Sur la base du projet professionnel du candidat, réalisation d'un entretien commercial de 10 minutes et remise d'une proposition commerciale
Module 9 Développer son activité de coach	1,5 jours	1 jour	3 jours	Epreuve n°3 : Rédaction d'un plan d'action d'amélioration continue à partir d'une grille d'auto-évaluation de sa pratique professionnelle
Evaluation Finale		1 jour		Mémoire, soutenances et enregistrement séance coaching
Total en heures		42	28	

Cycle de formation Coach Professionnel

Bloc 1

PROGRAMME DETAILLE

Module 1- MAÎTRISER LE CADRE DE SA MISSION DE COACHING PROFESSIONNEL

Objectifs :

Comprendre les spécificités du coaching professionnel
Savoir préparer un entretien découverte
Savoir mener efficacement un entretien de découverte
Savoir questionner de façon pertinente
Développer son écoute
Mesurer les enjeux d'une mission de coaching pour une entreprise
Déterminer les parties prenantes
Qualifier le besoin d'une entreprise et formaliser les objectifs à atteindre (collectif ou individuel)
Valider l'adéquation entre demande et action de coaching
Comprendre les spécificités pour adapter sa mission à une personne en situation d'handicap
Positionner sa mission dans la stratégie de développement de l'entreprise
Savoir déterminer le cadre de son intervention

Travaux : 2 jours soit 14 heures

S'entraîner sur 3 cas en trinôme (chacun réalisera les 3 cas)
Travail individuel : Lecture dynamique des chartes de déontologie EMCC-ICF
Interview d'un coach en activité, transmission d'un compte rendu

S1 Introduction au cycle Coach Professionnel -

Présentation des participants, attentes et attendus, lecture dynamique du référentiel, création d'une cohésion de groupe.

S2- Introduction au coaching :

- définition, histoire, marché, les différentes approches écoles de pensée 2 X 2 jours
- Les différents types de coaching : organisation-équipe - individuel

S3 : Savoir analyser le contexte et les besoins pour des prestations de coaching

- Quels sont les besoins des particuliers et des entreprises
- Préparer l'entretien de découverte : l'entreprise, ses enjeux, son environnement
- L'art du questionnement
- Les outils pour poser un diagnostic (Entrainements)
- Savoir analyser le contexte et les besoins pour des prestations de coaching
- Identifier les parties prenantes et les rencontrer
- Identifier l'état désiré par rapport l'état présent
- Repérer et analyser les besoins spécifiques pour un client en situation d'handicap
- Entrainements avec la méthode SCORE et le QQOQCCP
- Savoir définir le cadre d'intervention
- Etude de cas en sous groupes
- S'entraîner à définir les objectifs du commanditaire, du coaché (SMARTE), repérer les écarts
- Poser un diagnostic d'intervention avec le coaché et le commanditaire et définir des objectifs de montée en compétences pour les traduire en stratégie d'accompagnement dans la boucle tripartite
- L'IA pour structurer le recueil des données
- Identifier, consigner les critères et mesure des résultats attendus.

Cycle de formation Coach Professionnel

PROGRAMME DETAILLE

Module 2 Présenter son identité de coach et les caractéristiques du coaching

Module 3 Présenter et formaliser l'action de coaching

Module 4 Utiliser l'Intelligence artificielle pour son activité de coaching

Module 2 Présenter son identité de coach et les caractéristiques du coaching

Objectifs:

Savoir se présenter en tant que coach

Savoir définir clairement le coaching (caractéristiques et règles) auprès de ses prospects ou clients

S'approprier la déontologie et l'éthique de coach et savoir l'expliquer

- Construire son pitch de présentation de coach
- Simulations
- Définir les spécificités du coaching aux parties prenantes : apports, bénéfice, différence avec les autres modes d'accompagnement
- Entraînements d'un premier rdv prospect ou client
- Travailler sa posture en rdv
- Savoir expliquer les règles et caractéristiques du coaching (Ethique- Déontologie-Confidentialité-Co-engagement et Co-responsabilité)
- Entraînements d'un premier rdv prospect ou client complet

Travaux : S'entraîner sur 3 cas en trinôme (chacun réalisera les 3 cas)

Travail individuel : Rdv pour un réel coaching individuel (hors entreprise autre que participant à la formation)

Module 3 Présenter et formaliser l'action de coaching

Objectifs:

Maitriser l'écoute active

Développer sa palette de question

Elaborer la stratégie de mission

Savoir présenter efficacement le plan d'action coaching aux parties prenantes

Rédiger conformément à la réglementation et aux spécificités du coaching la proposition commerciale, le devis.

Formaliser le contrat aux conformément à la réglementation et l'engagement des parties

Passer de la demande à des objectifs concrets et actionnables :

- Renforcer son écoute active : Les 5 clefs
- Renforcer son questionnement avec l'entretien d'explicitation.
- Le questionnement impactant (PNL)
- Elaborer la stratégie de la mission de coaching à partir du recueil des besoins et de l'analyse
- Présenter au client le plan d'action coaching
- Mener la réunion tripartite
- Savoir rédiger une proposition commerciale, rédiger un devis avec le C.O.D.E.R
- Traiter les objections avec la méthode ART
- Formaliser le contrat dans le cadre de la réglementation et de l'engagements des parties prenantes

Module 4 L'IA et le coaching

Objectifs : Connaître ce que sont les IA

Identifier les principaux usages des IA

Développer une posture critique et éthique

Comprendre et décider comment utiliser les outils IA

Conscience, posture et inclusion face à l'Intelligence Artificielle :

- Repères historiques et enjeux actuels
- « IA ou Pas IA ? » Réflexion en groupe et individuelle
- Les outils pour structurer les données du diagnostic client
- Cas d'usage en coaching : analyse (administratif, commercial)
- Appréhender la complexité avec le cadre conceptuel Cynefin
- Activité de projection : Ma signature de coach
- Bilan et plan d'action

Travail individuel : Mis en application de son plan d'action IA

Cycle de formation Coach Professionnel

Bloc 2

PROGRAMME DETAILLE

Module 5 Conduire une prestation complète de coaching individuel

Objectifs :

- Faciliter la mise en œuvre du processus et des outils ou méthodes
- Avoir confiance en soi
- Se donner les moyens de mener à bien la séance
- Renforcer la confiance
- Favoriser l'apprentissage du coaché
- Accompagner l'engagement
- Maitriser les outils de communication
- S'approprier les étapes du processus
- Comprendre le sens de chaque étape
- S'approprier les techniques et outils pour mener à bien chaque étape du processus
- Accompagner le changement, les apprentissages du coaché
- Rendre autonome

Travaux 14 h

Se préparer et Réaliser 3 séances de coaching avec 1 participant

Faire son auto-évaluation et son REX

Préparer la première séance de supervision

S1. Préparer toutes les séances de coaching

- ❖ Reprendre connaissance du contexte de l'objectif
- ❖ Bilan des séances réalisées
- ❖ Vos fiches d'auto-évaluation

S2- Pratiquer une communication sur 4 caractéristiques clés

- ❖ Poser des questions puissantes : Les 4 prismes des questions (PNL)
- ❖ L'Écoute Active et Holistique : verbal, paraverbal et non-verbal
- ❖ Une Posture de « Miroir »
- ❖ Une Relation d'Inconditionnalité : bienveillance, congruence, confidentialité
- ✓ Simulations pour s'entraîner
 - ❖ Identifier les caractéristiques techniques et d'accompagnement d'un coaching à distance.
 - ❖ Découvrir les différentes règles d'un coaching à distance.

S3- Appliquer le processus de coaching

- Le processus 7 étapes clefs et le sens de chaque étape :
- ✓ L'accueil et la création ou recréation du lien
- ✓ Poser le cadre du coaching
- ✓ Valoriser les actions intersessions
- ✓ Formaliser l'objectif de séance en lien avec l'objectif global
- ✓ Mettre en lucidité: Faire prendre conscience
- ✓ Mettre en mouvement : Accompagner le changement
- ✓ Mettre en action, en responsabilité, rendre autonome

S4- Accueillir et créer ou recréer l'alliance

- ❖ Technique : la synchronisation
- ❖ Poser le cadre du coaching
- ❖ Vérifier l'écologie de la relation
- ✓ Simulations pour s'entraîner

.../...

Cycle de formation Coach Professionnel

PROGRAMME DETAILLE

M5 Conduire une prestation complète de coaching individuel (suite)

Travaux intersession

s'entraîner en trinôme pour l'appropriation des outils

18 heures

Réaliser des séances de coaching avec un vrai client

14 heures

Faire son auto-évaluation et son REX

Travail individuel:

Préparation des évaluations, réaliser les livrables

21 heures

Total 53 heures

S5- Valoriser les actions intersessions

- ❖ Feedback ancrage et feedback constructif
- ✓ Simulations pour s'entraîner

S6- Formaliser l'objectif de séance en lien avec l'objectif global

- ❖ Technique l'objectif SMARTE
- ✓ Simulations pour s'entraîner

S7 Mettre en lucidité: Faire prendre conscience

Les techniques ou outils pour la prise de conscience :

- ❖ Je prends/Je laisse
- ❖ Le speed boat
- ❖ Les croyances limitantes
- ❖ Les drivers
- ✓ Simulations pour s'entraîner

S8 Mettre en mouvement : Accompagner le changement

- ❖ Les drivers
- ❖ Les talents
- ❖ Lever les freins
- ❖ La gestion des croyances limitantes
- ❖ Accueil et exploration des émotions
- ❖ Le modèle de Hudson
- ❖ La pyramide de DILTS
- ❖ Les drivers
- ❖ Feedback de recadrage ou de confrontation
- ✓ Simulations pour s'entraîner

S09 Mettre en action, en responsabilité, rendre autonome

- ❖ Formalisation du plan d'action
- ❖ Vérification de l'engagement
- ❖ Valorisation de l'atteinte de l'objectif, projection sur l'avenir
- ❖ Mesure de l'apport de la séance

S10 Effectuer son Rex et définir ses points d'amélioration

- S'auto-évaluer
- Ancrer ses points forts
- Déterminer ses axes de progrès
- Progresser par une veille opérationnelle et un plan d'action pertinent

Cycle de formation Coach Professionnel

PROGRAMME DETAILLE

M6 Réaliser une prestation de coaching collectif

Objectifs :

Comprendre les spécificités du coaching professionnel d'équipe
Concevoir une mission adaptée au contexte de l'entreprise

S1- identifier les principes d'accompagnement d'un collectif

- Comprendre l'approche systémique les différents types d'organisation.
- Explorer les dynamiques et les stades de maturité des équipes/groupes : repérer la structure de l'équipe, les différents stades de développement, les notions de rôles/ fonctions et les missions, ...
- ✓ **étude de cas en sous-groupes.**
- Connaitre les 4 niveaux de coopération, notion d'intelligence et compétences collectives
- Découvrir et distinguer les 3 modalités d'un séminaire d'équipe : team building, team cohésion et team coaching. Mind Mapping.
- Identifier les dysfonctionnements de groupe/ d'équipe. Modèle P.LENCIONI

S2- Élaborer une stratégie d'accompagnement adaptée et ciblée

- Bâtir l'architecture d'un coaching d'équipe : étapes, séquences, cadre déontologique : Les différents types de dispositifs de coaching d'équipe
- **Atelier : études de cas en sous-groupes.**
- Comment élaborer le contenu et l'animation d'un séminaire d'équipe?
- **Atelier : élaborer le contenu d'un séminaire d'équipe.**

S3- Pratiquer les outils et techniques de coaching collectif

- Utiliser les outils d'animation : « Ice breaker » pour engager le groupe : **la boîte à outils d'Agophore.**
- Clarifier une vision commune et partagée : les apports de la PNL et la Systémie
- **Entrainements : animer un « Ice breaker » et l'introduction d'un séminaire d'équipe.**
- Utiliser les spirales de succès, d'échecs, les outils métaphoriques
- **Accompagner le changement** – La roue de DEMING, les modèle du changement, le DMAIC
- Entrainements : animer un outil pour accompagner le changement
- La pratique du co-développement et les techniques créatives
- Entrainements à travers des jeux de rôles et des situations réelles de coaching d'équipe.
- Animer un groupe, une équipe, réguler et méta communiquer, savoir adapter son intervention et gérer les émotions.
- Entrainements à travers des situations réelles de coaching d'équipe.
- Unifier le groupe (veiller à la cohésion) et mobiliser la motivation (susciter l'engagement).
- Comment restituer les résultats du coaching avec le commanditaire, le manager et l'équipe?
- Savoir réaliser un bilan et évaluer la prestation
- **Etude de Cas.**
- S'auto-évaluer et définir son plan d'action
- **Atelier : Rex et partage d'expérience**

Travaux intersession 7h

- Elaborer le programme et le scénario pour une situation réelle
- Argumenter votre stratégie de coaching simulée
- Réaliser le module e-learning « la conduite du changement »

Cycle de formation Coach Professionnel

Bloc 3

PROGRAMME DETAILLE

Module 7 Concevoir, animer et évaluer une action de formation individuelle ou collective

Objectifs :

- Recueil des besoins, des objectifs ROI/ROE, des indicateurs de mesure
- Préparer son action de formation
- Maîtriser les outils et techniques à chaque étape d'une formation
- Intégrer les outils de coaching dans ses animations
- Renforcer ses compétences en communication interpersonnelle
- Apprendre les techniques de transmission
- Comprendre les facteurs de motivation
- Optimiser la gestion du temps lors de l'animation
- S'exercer à conduire des formations individuelles ou collectives
- Savoir évaluer la progression des apprenants
- Savoir évaluer la qualité de la formation et son impact

S1-Concevoir une action de formation individuelle ou collective

- Recueillir les besoins, objectifs qualitatif et quantitatif
- Construire une action de développement de compétences, différence action individuelle/collective
- Sélectionner les méthodes et techniques selon les stratégies d'apprentissage
- Introduction à l'élément humain : les 4 facteurs d'inclusion de Schultz
- Elaborer sa stratégie pédagogique (scénario)
- Rédiger le programme, construire le module

S2-Animer une session de formation avec les outils du coaching

Utiliser des outils de coaching aux différentes étapes de votre formation :

- Prise de contact / la création du climat :
- Savoir poser un cadre et les objectifs des apprenants, pour structurer sa formation et créer le lien (PNL : état présent vs état désiré, 3P, Process Com)
- Adapter sa posture pour responsabiliser les participants dans leurs apprentissages, développer la motivation, l'autonomie et la cohésion (Analyse Transactionnelle)
- Renforcer ses techniques de communication pour favoriser les prises de conscience : écoute active, art de reformuler pour clarifier et approfondir, questionnement puissant

Entrainements à l'animation

- Les différentes actions à mener
- Faire prendre conscience par les outils de visualisation : les cartes mentales, les lignes du temps ...
- Engager la production par les outils de résolution de problèmes, la méthode GROW, la roue de la vie ...
- Faciliter le changement par l' outil d'accompagnement : la pyramide de DILTS ...
- Accompagner l'évolution des comportements par les outils de développement personnel : l'intelligence émotionnelle, la confiance en soi ...
- Entrainements à l'animation

➢ Conclusion et prise de congé

- Techniques d'ancrage pour favoriser la conscience des acquis et la perspective de l'après-formation (débriefing et feedback)
- Faire évoluer ses évaluations : vérifier l'atteinte des objectifs des apprenants ... (PNL : état désiré)
- Entrainements à l'animation

S3- Evaluer l'action de formation (exercices sur les 3 types)

Mesurer la progression: évaluation formative, sommative

Evaluer la satisfaction des apprenants : évaluation à chaud

Apprécier les acquis, l'atteinte des objectifs : évaluation à froid

Création de votre boîte à outil évaluation

Travaux d'intersession:

Après S1, Après d'une étude de cas communiquée préparation (Epreuve 1) du scénario pédagogique, du programme du module, et une séance d'animation de 10 minutes et des évaluations

Après S2, préparation de l'évaluation en présentiel (épreuve 2), créer à partir d'un cas réel, un scénario pédagogique, programme, et l'argumentation de vos choix en lien avec le contexte, les objectifs, les profils.

3 jours soit 21 heures

Cycle de formation Coach Professionnel

Bloc 4

PROGRAMME DETAILLE

Module 8 Préparer la mise en œuvre de son activité de Coach Professionnel

Objectifs :

- Savoir réaliser une veille pour créer son activité, et pour suivre les tendances du marché
- Savoir analyser les données du marché
- Définir son offre
- Structurer son activité
- Déterminer sa stratégie marketing
- Savoir élaborer un business plan
- Savoir choisir les bons partenaires
- Intégrer la qualité dans son activité
- Savoir réaliser une veille pour créer son activité, et pour suivre les tendances du marché
- Savoir analyser les données du marché
- Définir son offre
- Structurer son activité
- Déterminer sa stratégie marketing
- Savoir élaborer un business plan
- Savoir choisir les bons partenaires
- Intégrer la qualité dans son activité

Travaux intersession

- Elaborer votre Business Plan
- Elaborer votre stratégie marketing

S1- Marketer son activité de coaching dans le respect de la déontologie

1. Définir son offre et la structure de son activité

- Déontologie, marché, évolutions et réalités du métier
- Définir son offre de services : définir les cibles, le positionnement et le mix marketing (caractéristiques de l'offre, politique de prix, communication, distribution)
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise
- Identifier les opportunités et les menaces du macro-environnement
- Connaître sa concurrence directe et indirecte
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise

2. Elaborer votre stratégie marketing

- Identité commerciale, logo
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise
- Quels outils marketing utiliser?

3. Construire son business plan :

- Vérifier la cohérence du projet de création d'entreprise
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise
- Évaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise

4. Mobiliser les prescripteurs

S2- Intégrer la RSE dans votre activité

- **Les 3 piliers du coach** : Environnemental, Social et Économique (
- L'alignement : Comment la RSE renforce votre "posture de coach" et votre authenticité.
- Incarner la RSE dans son offre de service

S3- Les institutionnels du Secteur

- Les Fédérations de Référence
- État et Certification : Le Cadre Légal Français

S4- Respecter la RGPD pour votre activité

- **Pourquoi le RGPD est vital en coaching**
- **Le Cycle de vie de la donnée : De la prise de contact à l'archivage**
- **Les outils du coach au crible**
- **Vos obligations documentaires "Le Kit de survie"**

Cycle de formation Coach Professionnel

PROGRAMME DETAILLE

M9- Développer son activité de coach

Objectifs :

- Maîtriser les techniques de vente « intelligente »
- Gagner en efficacité lors des entretiens commerciaux
- Accroître le taux de conversion
- Comprendre ce qu'est le Social Selling
- Renforcer l'impact de son profil LinkedIn
- Savoir démontrer son expertise sectorielle et sa compréhension des enjeux clients
- Appréhender les différents contenus
- Développer sa performance commerciale grâce aux techniques de vente sociale avancées
- Développer et renforcer ses compétences

S-1 Réussir l'entretien commercial face à face

Partie 1 : Définir une offre adaptée à la cible

1.La définition de la cible, ses besoins et vos solutions

- Définition du positionnement
- Définition de la cible - Persona
- Définition de votre offre

2. L'argumentaire

- Les différents types de motivation d'achat (SONCAS)
- La formalisation de l'argumentaire

3. Identifier et mobiliser vos prescripteurs

Partie 2 :Comprendre les mécanismes de la vente intelligente

1.Les différentes étapes de la vente « intelligente »

- De la prise de contact à la prise de congé
- Comprendre le mécanisme de la vente B to B
- Savoir écouter activement
- Comprendre la nature des objections

Mises en application - Jeux de rôles

Partie 3 : Bâtir son plan d'action d'application

- Construire le plan d'action à court terme : quelles actions, quels outils et quelle échéance
- Créer les Kpi's de mesure des résultats
- Concevoir le process de suivi et de contrôle

S2-Générer des leads en interagissant directement avec ses prospects et clients via les réseaux sociaux

- **Partie 1 : Construire ses Fondations**
- Comprendre LinkedIn, Instagram, YouTube
- Personal Branding
- Réseau stratégique

Partie 2 : Maîtriser l'Engagement

- Création de contenu impactant
- L'art de la conversation
- Bâtir son plan d'action

S3- Construire son plan de développement personnel

- S'auto-évaluer : élaborer sa cartographie de compétences
- Définir les actions de maintien de compétences
- Déterminer les actions pour développer de nouvelles compétences
- Définir son plan d'action : formation, supervision, groupe de pair...

Travaux : Préparation des évaluations et remise des livrables

Notre équipe pédagogique



Notre équipe Multidisciplinaire



Sylvie LEFEBVRE

Directrice Générale d'Agophore
Coach certifiée



Catherine CERETTO

Accompagnatrice VAE
Référente Management et Marketing



Frédéric CHEMIN

Coach certifié
Référent Systémie



Catherine-Sophie DUBOIS

Coach certifiée
Référente Mentorat



Juliette FLASQUELLE

Coach certifiée
Référente Pédagogie



Vanessa BOHE

Coach certifiée
Référente Coaching Traitement des injonctions contradictoires



Pierre NENERT

Coach et superviseur certifiés
Référent Coaching d'Organisation et IA



Retrouvez leur profil sur notre site <https://www.agophore-institut.com>

AGOPHORE INSTITUT DU COACHING ET DU MENTORAT



- 1 Une équipe d'intervenants **multidisciplinaires et certifiés**
- 2 Notre engagement **éthique et notre déontologie**
- 3 Nous prenons le temps de vous connaître, de définir vos besoins et **de construire la réponse appropriée**
- 4 Nous mettons en œuvre nos moyens, techniques et compétences **pour votre réussite**
- 5 Une approche « **Human to Human** »



2

AGOPHORE INSTITUT

Paris : Tour de l'horloge, 4 place Louis
Armand 75012

SIRET 41979097700062
Numéro de déclaration d'activité.
Formation prof 11754056975



formations@agophore-institut.com



01 73 02 46 32 ou 0676602796

formations@agophore-institut.com

www.agophore-institut.com