

OBJECTIFS DE FORMATION

- Cerner le marché du coaching et ses composantes pour mettre en perspective sa future activité.
- Comprendre ce qu'est le coaching, son processus, sa déontologie et la posture d'un coach.
- Mener les entretiens de coaching avec les outils des différentes approches PNL et Systémie.
- Comprendre les grandes phases du changement et comment les accompagner en coaching dans un monde VUCA.

PUBLICS CONCERNES

- Tout manager, consultant, RRH et formateurs souhaitant intégrer le coaching professionnel à son activité.

PRE REQUIS

- Avoir managé ou accompagné des personnes ou des entreprises pour justifier d'une expérience qui permette de devenir coach de métier et être détenteur d'un niveau bac +2.

DURÉE 100 H

- **Blended learning :**
- 8 jours en présentiel soit 56 H
- 44 H de travaux pratiques (mini coaching et études de cas).

INTERVENANT

- Coachs certifiés expérimentés Agophore, PNL, Systémie, Process Com, AT, Créativité.

DÉLAI D'ACCÈS

Formation Inter-entreprises ou Inter-entreprises

Consultez le calendrier
Notre site web :

www.agophore-institut.com

Contactez-nous au :

01 44 72 86 85

inscription@agophore-institut.COM

PROGRAMME DETAILLE

Introduction au cycle de coaching - le coaching posture & processus.

- Introduction au coaching : définition, histoire, marché, les différentes approches écoles de pensée.
- Quels sont les besoins des particuliers et des entreprises ?
- Quelles sont les évolutions à venir ?
- Connaître la déontologie du métier et la juste posture d'un coach vis-à-vis de son client.
- Savoir définir le cadre d'intervention et ajuster sa posture.
- Poser un diagnostic d'intervention avec le coaché et définir des objectifs de montée en compétences pour les traduire en stratégie d'accompagnement dans la boucle du contrat bipartite ou tripartite.
- Identifier et consigner les critères et mesure des résultats attendus.
- Cultiver l'art du questionnement, modéliser les étapes clés de la conduite d'une séance de coaching.
- Discerner le coaching centré sur la personne ou sur la situation.

Travaux d'intersession : application en mini coachings et étude de cas par groupes de pairs

Coacher avec l'approche PNL – approches et techniques d'éclairages

- S'entraîner à définir les objectifs du coaché.
- Identifier l'état désiré par rapport l'état présent.
- Vérifier le smart des objectifs.
- Calibrer l'état interne et installer la relation (le safe).
- Savoir créer l'alliance.
- Savoir se synchroniser ou se désynchroniser selon la situation.
- Poser le cadre avec l'outil score ou mener le recadrage en 6 points : entraînements.
- Savoir travailler sur les motivations, les croyances et les valeurs avec le coaché.
- Savoir dynamiser le coaché avec des exercices pratiques : les positions de perception pour la gestion de conflits, la modélisation de compétences.
- Savoir réaliser un feedback pertinent en 5 points, utiliser le renforcement positif en coaching.
- Connaître les méta-programmes et leur incidence sur la stratégie développée par les coachés pour réussir.

Travaux d'intersession : application en mini coachings et étude de cas par groupes de pairs



MÉTHODES, FILMS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie pragmatique, opérationnelle et interactive.
- Cas pratiques à partir d'une thématique identifiée par le coach, travaux de réflexion, jeux de rôle et partages d'expérience.

MODALITES D'EVALUATION

- Questionnaires amont/aval permettant de valider les acquis de connaissance.
- Un dossier de synthèse.
- Soutenance certification Institut Agophore.
- Coaching d'installation.
- Evaluation à froid de l'impact de la formation.

PROGRAMME ÉLIGIBLE

Financement entreprise :

- Plan de développement des entreprises et OPCO.
- Pour les demandes de financement à titre particulier, **contactez-nous !**
- Conditions spéciales (possibilité de régler en plusieurs fois).

ACCESSIBILITÉ

- 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.

Savoir accompagner dans les contextes de changement.

- Comprendre l'impact des transformations, changements, transitions : les enjeux des environnements volatiles, incertains, complexes et ambigus (VUCA) et comment les aborder dans la démarche de coaching.
- Donner du sens et travailler l'alignement des objectifs en individuel et en collectif; l'apport des « niveaux logiques » de Robert Dilts.
- Identifier les étapes incontournables du questionnement, savoir repérer les incongruences et remettre de la perspective.
- Coacher dans les contextes de transition professionnelle et personnelle.
- Identifier les 4 causes des risques psychosociaux selon Karasek et les 3 échelles du test de Maslach.
- Connaître les protocoles et les outils pour intégrer l'accompagnement à la gestion du stress dans les séances de coaching (MBSR, cohérence cardiaque, protocoles d'exercices).

Travaux d'intersession : connaître les principaux tests PFI09, MBTI, DISC, VIA, Holland, Riasec... et leur usage en coaching.

Coacher avec l'approche systémique stratégique et interactionnelle

- Comprendre les principes fondamentaux de l'approche systémique.
- S'approprier le protocole de questionnement et la recherche des boucles interactionnelles.
- Savoir cartographier la situation problème.
- Identifier les boucles interactionnelles et les tentatives de solutions qui ont échouées.
- S'entraîner au recadrage à l'usage des métaphores pour permettre au coaché de se mettre en mouvement.
- Savoir utiliser les différentes avec la prescription de tâches.
- **Études de cas et nombreux entraînements.**

Conclusion du cycle : élaborer son plan d'action pour développer ses activités de coach.

Obtention du badge de Certification Institut Agophore sur la base de la présentation de la synthèse de 3 cas de mini coachings.

MASTER CLASS POUR COMPLETER LE CYCLE

Coacher avec
l'analyse
transactionnelle

Coacher managers ou
dirigeants, quelles
spécificités?

Intégrer la posture
gestaltiste dans ses
coachings

Créer et développer
son activité de conseil
ou de prestation de
service