



Programme de Formation

FORMATION SUR LES OUTILS ET DEMARCHES DU COACHING

« Les premières approches, concepts basiques et outils, issus de modèles courants »

Objectifs A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :	<i>D'identifier des approches et démarches principales utilisées en coaching, d'avoir des connaissances de bases permettant une première application dans leur pratique professionnelle ou démarche personnelle (développement personnel).</i> <i>De disposer d'un panel de méthodes, et de savoir utiliser des outils de bases émanant de différents modèles et approches.</i> <i>Mieux comprendre les mécanismes des démarches utilisées.</i>
Durée en heures Lieu	Module = 4 jours - 28 heures de formation (nb : une version à 5 jours / 35 heures est également disponible - un approfondissement sur la Process Communication Model est proposé sous cette version sur 5 jours avec également le passage d'un inventaire de personnalité Process Communication Model par chaque participant). Intra ou inter-entreprises - dans les locaux de l'organisme de formation
Coût de la formation (pédagogie)	Tarif en inter-entreprises par personne = 2150 euros net (pour la version de la formation sur 4 jours). Tarif en inter-entreprises par personne sur 5 jours = nous consulter Tarif en intra - nous consulter
Formateurs : Organisme de formation <i>Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise</i>	Organisme de formation = Accolitys Formateur - Stéphane Bérard Diplômé en Ressources Humaines (DESS- MDRH - Bac +5) 23 ans d'expérience professionnelle en Ressources Humaines (ancien RRH /DRH- en poste sur ces fonctions pendant 15 ans). Diplômé universitaire en coaching en entreprise Formé Formateur depuis 2005 avec des interventions très régulières sur les formations en management, RH et développement personnel auprès d'entreprises, d'écoles et universités. Formé et certifié coach individuel et équipe, et Formé Formateur en Process Communication Model par Kahler Communication France. Formé et certifié coach puis Formé Formateur aux outils Karpman Formé en grades « Technicien et Praticien » PNL Formé en coaching en Analyse Transactionnelle (modules complets 101 et 202) Formé aux approches cognitivo- comportementales Formé au cycle 1 - complet de l' Ennéagramme

Nombre et typologie des personnes formées	Groupe maximum : 8 personnes Seuil minimum : 4 personnes <i>Public : managers, consultants, formateurs, coachs, fonctions RH (RRH, DRH, recrutements, bilans de compétence, orientation de carrière), médiateurs, négociateurs, commerciaux, enseignants et éducateurs, etc.. Toute personne souhaitant se former pour son usage personnel ou dans le cadre de sa fonction professionnelle et utiliser des méthodes de développement personnel</i> <i>Aucun autre pré requis.</i>
Pré- requis	
Type d'action de formation	Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT : « Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances » ;
Programme <u>détaillé</u>	Sur 4 jours - soit 28h de formation en mode présentiel Déclinaisons des chapitres suivants : Présentation du coaching et la démarche de coaching professionnel -définition, principes, cadre de fonctionnement, l'importance des contrats, le déroulement, la déontologie, l'éthique, les écoles et fédérations... Présentation des outils de base / référence permettant de travailler la demande d'un coaché/ bénéficiaire -l'opérationnalisation d'une demande, les grilles (RPBDC...PACS), l'outil GROW Présentation du modèle - démarche « Analyse Transactionnelle » Définition, présentation des concepts de base et outils principaux : -passage en revue des états du moi, des transactions, des positions de vie, des jeux psychologiques... -zoom sur le triangle de Karpman et les outils associés

	Présentation du modèle - démarche « Process Communication Model - PCM » Définition, les concepts de base, les outils principaux : -passage en revue de l'inventaire de personnalité PCM, la structure de personnalité, des types de personnalités, les points forts, les canaux de communication, les besoins psychologiques, les parties de personnalité, les drivers Présentation du modèle - démarche « PNL -Programmation Neuro Linguistique » Définition, passage en revue de quelques concepts de base et outils principaux : -La fixation d'objectifs Pnlistes, l'écoute active/interactive, les feedbacks/FF, les jeux de positions perceptives, le « faire comme si et les métaphores », le repérage VAKOG, l'outil SCORE. ALTERNANCE D'EXERCICES ET CAS Application en sous-groupes des outils et méthodes vus durant toute la session au travers de cas concrets, simulations, scénarios. Utilisation de quelques quizz de compréhension également. Une journée classique est organisée avec un temps équilibré de théorie mais essentiellement avec des ateliers, des cas pratiques réels, des quizz permettant une interactivité régulière et soutenue pour chaque participant.
• Modalité de validation des acquis	Des Exercices pratiques et/ou quizz d'évaluations sur les concepts réalisés avec les participants pour chaque partie. Des Ateliers pratiques et/ou cas - jeux en sous-groupes -Binômes-avec restitutions commentées. Une évaluation des acquis principaux, au travers d'ateliers pratiques, portera sur les points suivants : • <i>Comprendre le fonctionnement d'un coaching professionnel,</i> • <i>Repérer des démarches utilisées en coaching,</i>

	• <i>Savoir utiliser quelques outils et de méthodes issues des démarches présentées.</i> Remise d'une attestation de fin de formation à chaque participant à la fin des 4 jours comportant le titre de la formation, les dates, le nom du formateur.
Démarches et Matériels Pédagogiques utilisés	Les modalités pédagogiques proposées par notre organisme Accolitys sont les suivantes : • Des apports théoriques et techniques appuyés par de nombreuses études de cas et des ateliers, ainsi que des mises en situations • Utilisation de vidéos et d'extraits de films pour étayer les apports théoriques. • Un support remis au stagiaire ou une clé USB avec les fichiers PDF des apports théoriques abordés correspondants aux présentations Power Point utilisées pendant la formation. • La fourniture d'ouvrages ou de documents spécialisés. Les ateliers-formation mettent en jeu alternativement des supports comme : • Des paper boards et accessoires pour travailler en groupes de travail • Vidéos sur grand écran ou supports projetés via vidéoprojecteur avec Haut-parleurs
Suivi de la formation :	Entretien et échanges à froid 2 mois après la fin de la formation avec le donneur d'ordre. Il s'agit d'un entretien téléphonique ou physique de la part de notre organisme de formation caractérisé par une grille d'analyse et des échanges « post formation » afin de recueillir les avis et les retours d'expériences de nos clients, suite à la mise en pratique par les participants du contenu de l'action de formation dispensée.