

FORMATION

MÉTIER DE COACH CONSULTANT



Certification RNCP 35563 – Niveau 6
COACH PROFESSIONNEL - SIMACS/FRANCE COMPETENCES

Taux de réussite et d'employabilité post formation : **≥ 85%**

1. MC METIER DE COACH; V1.docx 04/2022

➤ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des Coachs professionnels qualifiés, opérationnels, et préparés aux réalités du marché dans le but d'exercer un nouveau métier, ou élargir son champ d'activité en cabinet ou en entreprise, ou encore réactualiser et compléter ses compétences de coach pour se légitimer et obtenir une certification inscrite au RNCP.

Les objectifs opérationnels :

- Développer à la fois une posture de coach et une posture de consultant pour répondre aux exigences du marché
- Développer sa propre identité de coach et identifier ses axes de développement
- Approfondir sa connaissance des méthodes et outils de coaching et de la formation pour répondre aux réalités du terrain
- Développer son expertise dans la compréhension des mécanismes relationnels
- Mettre en œuvre une mission de coaching et suivre les phases du processus
- Explorer les différentes typologies de coaching : individuel, d'équipe, managérial, de dirigeant...
- Appréhender le marché et ses différents acteurs, pour commercialiser son offre de coaching
- Connaître les fondamentaux de l'installation d'une structure

Les champs d'intervention possibles à l'issue de cette formation :

- L'accompagnement des **transitions professionnelles** - changement de poste, mobilité, secteur d'activité, reconversion professionnelle...
- L'accompagnement à la **transformation des entreprises** - impact économique, évolution technologique, transition écologique ou énergétique, fort développement et/ou changement d'organisation interne...
- L'accompagnement à la **performance individuelle et collective** - évolution du potentiel professionnel...

➤ CERTIFICATION - RNCP 35563 – niveau 6

La certification coach professionnel ouvre à 3 cadres d'emploi : Coach-consultant-formateur indépendant ou en cabinet de conseil - Coach interne

4 blocs de compétences doivent être validés pour obtenir la certification COACH PROFESSIONNEL. Chacun des blocs peut être obtenu indépendamment des autres.

La certification résulte de la validation des épreuves écrites et orales conformes au référentiel de certification.

Ce travail d'élaboration écrit et oral est suivi par un référent de l'IFOD, et est estimé à 43 heures.

Soutenances devant jury : temps estimé à 7H (soutenance, régulation et préconisation)

Précaution d'usage : la date de soutenance devant le jury sera définie en cours de formation, et pourra être modifiée pour laisser à l'apprenant un temps de maturation supplémentaire.

➤ CONTENU DE LA FORMATION

SÉMINAIRE 1 / LES FONDAMENTAUX DU COACHING : POSTURE ET ÉCOUTE

Le coaching : origines, définition, champs d'intervention

Les différences entre coaching, mentoring et conseil

Les processus objectifs et processus subjectifs

L'Écoute professionnelle au service du coach :

- Pourquoi et comment écouter, les barrières à l'écoute
- Les 9 canaux d'information
- Différents types d'écoute : fonctionnelle, empathique et flottant

La posture et les compétences du coach (savoir créer une relation de confiance...)

Mes atouts et mes limites dans la posture de coach

SÉMINAIRE 2 / LES MODES D'INTERVENTION DU COACH ET LE PILOTAGE DE SÉANCE

Les modes d'intervention et entretien :

- Les écoutes, les types de reformulation et leurs effets
- Bienveillance, non jugement, non directivité...

Les autres modes d'intervention (recadrage, feedback, confrontation, permission, ...)

Le pilotage de séance : les étapes clés, poser et tenir le cadre relationnel, formaliser le contrat

SÉMINAIRE 3 / COACHER EN MODE PSYCHODYNAMIQUE

La méthodologie psychodynamique :

- Les fondements de l'approche psychodynamique
- L'analyse de la demande : demande explicite, demande latente,
- La prise en considération du sujet (son histoire, sa vision du monde, ses croyances, ses valeurs...)
- 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, méthodes Comportementales et Cognitives etc...)

SÉMINAIRE 4 / DÉVELOPPEMENT DE L'IDENTITÉ – INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

L'intelligence émotionnelle

- l'échelle de conscience émotionnelle
- Les sensations, émotions, sentiments
- Le chemin des émotions

Développement de l'identité

- Théorie de l'attachement
- Transfert et contre-transfert

SÉMINAIRE 5 / LES OUTILS DU COACH – MODALITES D'INTERVENTION

Concepts de base de l'Analyse Transactionnelle

Les autres outils, apports et utilisation dans le coaching

Modes d'intervention pour favoriser les réponses propres à l'accompagné, les prises de conscience et l'autonomie du client

Le retour sur l'appris : faire identifier les avancées, et leur intégration au quotidien dans les situations de travail

Jeux de rôles

SÉMINAIRE 6 / COACHER AVEC LE SYSTÈME

Coacher avec le système

Principes de base de la systémique

Contexte et relations

Les spécificités du système qui qualifient le type de relation

Analyser et utiliser la relation coach - coaché pour faire avancer le client

SEMINAIRE 7 / LES INTERVENTIONS DU COACH CONSULTANT

Rappel : les différentes postures du consultant - coach, formateur, expert -

a / Le coaching du manager d'équipe

- Différents types de coaching : coaching individuel, coaching d'équipe, coaching d'organisation
- Dirigeants, leadership et dynamique des équipes :
 - Leadership et équipe
 - Dynamique et développement d'une équipe
- Organisation et intelligence collective
- Culture d'entreprise
- Analyse du contexte et de la demande, définition des enjeux, spécificités de la mission

b / Préparer et animer une action de formation

- La compréhension de la demande du client et l'analyse des besoins en formation
- Préparer et élaborer une action de formation
- La définition des objectifs pédagogiques
- La construction du programme, le déroulé pédagogique, choix des méthodes et outils pédagogiques adaptés
- Elaboration des supports pédagogiques
- L'animation d'un groupe (les techniques et outils d'animation (notion d'andragogie)
- Cas pratiques et mises en situation
- Modalités et méthodes d'évaluation

SÉMINAIRE 8 / INTÉGRATION ET IDENTITÉ – SUPERVISION, ETHIQUE ET DEONTOLOGIE

Approfondissement des fondamentaux

Intégration méthodologique dans le processus de coaching, conduite de séance, entraînement, mise en situation

Contractualisation et types de contrats de coaching

Identité et style du coach

Ethique et Déontologie

La démarche de professionnalisation : la supervision, le tutorat, les groupes de pairs, colloques, lectures...

SEMINAIRE 9/ LE METIER DE COACH CONSULTANT – Commercialisation - Installation -

Etape préalable : Analyser ses spécificités et le marché, définir son positionnement de coach, se positionner sur le marché du coaching, ou au sein de son organisation

Commercialiser son offre de services :

- Formaliser, présenter, et promouvoir son offre de service :
 - Ses outils de communication, et marketing...
 - Sa démarche commerciale : réseau, partenariat, prescripteur, mailing, ...
 - Identifier une stratégie de développement
- Conduire un entretien et élaborer une proposition commerciale
 - Présentation globale : le coaching, ses domaines de compétences, son champ, sa politique d'intervention, son cadre de références, sa pratique, sa déontologie...
 - L'analyse du contexte et de la situation – entretiens préliminaires
 - La définition des enjeux, des critères d'atteintes et des spécificités de la mission
 - Choix d'une prestation de services adaptée à la situation
 - Elaboration d'une proposition, présentation des modalités et du cadre d'intervention, des conditions financières, suivi de la proposition

Du SDBPO au contrat de coaching - types de contrats de coaching, mise en situation, training

L'installation / Créer sa structure et pérenniser son activité

- Comprendre les différentes formes juridiques de création et connaître les organismes accompagnateurs
- Construire son business plan
- Envisager une gestion administrative, comptable et financière (gestion personnelle ou par un prestataire)

Elaborer son rapport de professionnalisation

Se préparer à la certification