

FORMATION

COACHING D'EQUIPE



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

1. CE Synthétique V1 COACHING D'EQUIPE.docx 09/2022



Améliorer le fonctionnement collectif est un des meilleurs services qu'un coach puisse rendre à ses clients.

➤ OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

Les objectifs opérationnels :

- **Analyser** une entité (outil SDBPO, grille d'observation, modèles de rédaction de rapport pour une DG, scénario tactique, analyses systémiques)
- **Utiliser des outils de progrès** du fonctionnement collectif (exercices sur le sens du collectif, sur le fonctionnement en équipe, le niveau de performance ou de coopération)
- **Ouvrir son champ de compétences à la facilitation** d'un collectif permettant des actions courtes à fortes plus-values : facilitation, conduite de discussion-débats, médiation, brainstorming, design thinking, plan stratégique participatif, aide à la fusion de deux entités, etc.
- **Maîtriser les 4 modèles de coaching d'équipe** (Team Building, Team Développement, Team Coaching, Séminaire annuel d'équipe),
- **Mettre en œuvre sa compétence en « agilité et intelligence collective ».**
- Préparer et animer une formation, élaborer une offre de services, installer sa structure.

➤ DUREE ET ORGANISATION :

329 heures pour la formation des 4 blocs de compétences : 9 séminaires de 2 à 3 jours chacun - 140 heures soit 20 jours en présentiel et 189 heures en séances asynchrones suivies par un référent de l'Ecole.

43 heures en sus pour la certification

L'organisation de la formation par bloc de compétences :

- **Bloc 4 « Réaliser la mission de coaching d'équipe »** : Séminaire 1 à 7 : 15 journées en présentiel soit 105 heures et 126 heures estimées en asynchrones suivies par un référent.
- **Bloc 1 à 3 « créer une structure, proposer une offre de service, préparer et animer une formation »** : 2 séminaires présentiels, 5 jours soit 35 heures, et 63 heures estimées en asynchrones suivies par un référent.

➤ CONTENU DE LA FORMATION

Il s'agit de permettre aux coachs d'accompagner leurs clients dans une recherche de performance collective en développant les qualités d'interactions et les synergies.

SEMINAIRE 1 : LES FONDAMENTAUX DU COACHING D'EQUIPE - DYNAMIQUE D'UN COLLECTIF

Comprendre les enjeux du travail en équipe

- Les ressorts propres à la dynamique naturelle des groupes, grille d'analyse
- Caractéristique d'une équipe, fonctionnement et culture

Les différents types d'accompagnement d'équipe : Team Building, Team Développement, Coaching Continu, Séminaire Annuel d'Équipe

Rôle et mission d'un coach d'équipe – les compétences de structuration, de relation, de mise en action

La posture de coach en animation d'un collectif de travail

Les entretiens (non directifs et semi-directifs) – les écoutes

SEMINAIRE 2 : PHASE DE CADRAGE D'UN COACHING D'EQUIPE

Les entretiens au service du cadrage de la demande – affiner, valider la demande, identifier les besoins, les attentes...

SEMINAIRE 3 : EQUIPE ET DIAGNOSTIC – METHODES et OUTILS

Définition, caractéristiques spécifiques de la méthode d'accompagnement d'un groupe restreint

Diagnostic et élaboration d'un coaching : cadrage, mise en place des conditions de réussite, scénario et plan du coaching, objectif final

Méthodes et outils :

- La sociométrie, l'analyse systémique et ses fondamentaux, la construction d'une démarche de progrès, 5 éléments de l'équipe dans leur contexte
- Éléments incorporels
- Outil diagnostic SDBPO

Mise en pratique : Exercice de la tour

SEMINAIRE 4 : LES PHASES D'UN COACHING D'EQUIPE – LA FACILITATION

Les processus de l'intelligence collective

Les repères du déroulement d'un coaching d'équipe, du warm-up jusqu'au livre blanc

Les formes d'intervention, la focalisation sur les objectifs

La posture de facilitation, mobilisation de l'énergie et création d'une relation de confiance

Mise en pratique des outils et séquences de facilitation d'un collectif adaptés à la situation (l'élaboration de réponses propres à l'équipe...)

Le retour sur l'appris - faire identifier à l'équipe les avancées produites et leur intégration dans les situations de travail

SEMINAIRE 5 : LA FACILITATION EN PRATIQUE

A partir d'études de cas et de situations pratiques, entraînement à la conduite de différentes situations rencontrées : facilitation, médiation, conduite de réunion, appréciative inquiry...

SEMINAIRE 6 : PILOTER UN SEMINAIRE D'EQUIPE

La démarche de progrès et les notions de stades de coopération et de maturité d'une équipe

L'accompagnement de l'insuffisance de coopération, le manque de cohésion, l'excès d'exercice du pouvoir, le manque de confiance, les conflits et crises...

L'intervention en coaching d'équipe de l'analyse de la situation jusqu'à l'identification par l'équipe des actions possibles à mettre en œuvre -

Les méthodes spécifiques de facilitation : le Forum Ouvert, le Brain Storming... l'Exercice des bâtons.

SEMINAIRE 7.1 : INTEGRATION - IDENTITE - Promouvoir la facilitation et le coaching d'équipe

Mise en pratique des méthodes et outils vues tout au long du cursus – conduite de séances

SEMINAIRE 7.2 : INTEGRATION – IDENTITE - Clore un accompagnement

Éthique et Déontologie

La conclusion de l'intervention – le rapport de mission, présentation au commanditaire

La démarche de professionnalisation du coach - supervision, tutorat, groupe de pairs, colloque...

Identité et style du coach d'équipe

SEMINAIRE 8 : LES AUTRES INTERVENTIONS DU COLLECTIF – L'ACTION DE FORMATION

Rappel : les différentes postures de l'intervenant : coach, consultant formateur, expert (conseil)

Distinguer actions de coaching, de formation, de conseil

Préparer et animer une action de formation

- Les spécificités de l'andragogie (approches, public, courbe d'apprentissage, outils)
- La compréhension de la demande et des besoins du client en formation (attentes, contraintes, visés...)
- La préparation et élaboration de l'action de formation (évaluation des prérequis et des écarts, les objectifs pédagogiques, l'organisation des séquences...)
- La définition des objectifs pédagogiques
- La construction du programme, le déroulé pédagogique, choix des méthodes et outils pédagogiques adaptés
- L'élaboration des supports pédagogiques
- L'animation d'un groupe (techniques et outils d'animation)
- Cas pratiques et mises en situation
- Modalités et méthodes d'évaluation

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

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
- Conduire un entretien et élaborer une proposition commerciale

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

L'installation / Créer sa structure et péreniser 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

