

La pratique du coaching professionnel

OBJECTIFS

Acquérir les techniques spécifiques pour pratiquer le coaching de personnes et d'équipes, le proposer, le vendre et l'intégrer à son activité.

MÉTHODE DE TRAVAIL

Cette formation s'appuie sur l'expérience des intervenants.

Illustrations par des exemples et témoignages - Études de cas - Mise en pratique de techniques.

Réflexions et échanges à partir de questions des participants.

Mise en œuvre d'une approche de diagnostic, Focus Client* afin d'aider les participants à repérer les axes de progression personnels pour travailler leur posture et leur démarche commerciale (*conçue et développée par la société Racinal).

Les stagiaires devront **faire l'expérience du coaching** pour valider leur formation, avec un temps de **supervision de pratiques** par les intervenants. Ils pourront démarrer ces coachings à mi-parcours. C'est en se lançant et en coachant que l'on apprend à coacher !

Un Mémoire sur cette expérience sera réalisé et soutenu devant un jury.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels de la relation d'aide, psychologues, psychologues cliniciens

Intervenants en entreprise, consultants, formateurs.

Spécialistes des Ressources Humaines, D.R.H, responsables de formation.

CONTENU

LE PROCESS DE L'ACCOMPAGNEMENT

Structure et déroulement d'un programme de coaching :

- un préalable : l'alliance,
- analyse de la demande, du besoin et des contre-indications,
- la relation et l'entretien tripartite,
- le contrat (objectifs, critères de réussite),
- la phase de diagnostic (état réel, état souhaité),
- l'évaluation des résultats et l'entretien final (tripartite),
- savoir clôturer un coaching.

LA POSTURE DU COACH

- Identité et posture du coach
- Transfert et contre-transfert
- Supervision de pratiques - Travail personnel
- Éthique et déontologie

LES SPÉCIFICITÉS DU COACHING

- Coaching du sens
- Accompagnement au changement (*changement de type I et de type II*); les différents modèles des processus de transition
- Les représentations et les croyances dans le coaching (Fondamentaux !)
- Coaching d'équipe : animation et développement de la performance de l'équipe
- Gestion des conflits : mieux communiquer et formuler une demande assertive
- Stress et coping
- Coaching de la performance, le coaching personnel avec des objectifs professionnels
- Engagement et assertivité : stratégie de communication, aide à l'affirmation de soi
- Management, leadership - Autorité et pouvoir
- Coaching interculturel
- Le lâcher-prise : exercices et jeux Boal
- Le coach face au burn-out, à la souffrance au travail.

LES OUTILS ET LES PRINCIPALES TECHNIQUES

Apports et applications des différentes approches au coaching : Analyse Transactionnelle, Programmation Neuro linguistique, Systémie, approche Cognitivo-Comportementale, Process Communication, ...

Les outils du coach :

- Les tests, questionnaires et assessment,
- Les techniques projectives,
- Les techniques d'entretiens en coaching,
- La flexibilité mentale, les techniques de feed-back et le recadrage,
- La stratégie de réussite,
- La dimension non verbale.

LE PROCESSUS ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA DÉMARCHÉ COMMERCIALE

Développer sa démarche commerciale – Contractualiser une relation d'accompagnement.

MODALITÉS PRATIQUES

22 journées réparties de la façon suivante :

- 10 sessions de 2 jours de 9 h 30 à 17 h, soit 120 heures (les vendredis et samedis),

**22-23 septembre 2017, 6-7 octobre 2017, 20-21 octobre 2017,
10-11 novembre 2017, 24-25 novembre 2017, 15-16 décembre 2017,
19-20 janvier 2018, 9-10 février 2018, 16-17 mars 2018, 4-5 mai 2018.**

- la pratique du coaching (temps évalué approximativement à 2 journées, soit 12 heures)

- une soutenance devant un jury en juin 2018.

Promotions de 8 à 12 personnes maximum

Un "travail sur soi" personnel constitue une condition à l'exercice du métier de coach.

FORMATION CERTIFIANTE

Attestation de formation approfondie au coaching.

INTERVENANTS**François CHARTON**

Psychologue diplômé de l'École de Psychologues Praticiens en psychopathologie, diplômé de l'Institut d'études politiques en RH, ancien DRH. Consultant et coach intervient auprès de managers d'entreprise et de sportifs professionnels. Auteur de Les dieux du stade, le sportif et son imaginaire, DDB, 1998.

Anne de MONTARD

Psychologue diplômée de l'École de Psychologues Praticiens, Coach diplômée de l'Université de Paris 8.

Consultante et coach accompagnant des cadres dirigeants et des équipes sur le développement d'une dynamique professionnelle durable. Superviseur certifié ESQA (Undici).

Roland DE SAINT ÉTIENNE - Coordinateur pédagogique

Psychologue diplômé de l'École de Psychologues Praticiens en psychopathologie clinique et en marketing et communication. Consultant, coach, superviseur de coach et psychologue intervenant en entreprise et auprès de particuliers. Professeur à l'EPP. Membre Titulaire de la SFCoach®.

Élisabeth MONTAUZÉ

Psychologue diplômée de l'École de Psychologues Praticiens en psychopathologie, coach du CNAM.

Consultante en accompagnement professionnel de cadres et enseignante en Université.

Frédéric SOS

Psychologue diplômé de l'École de Psychologues Praticiens (spécialisation psychologie des organisations). Fondateur de la Société Racinal, spécialiste de l'accompagnement de dirigeants et d'équipes dirigeantes. Consultant, coach et superviseur. Professeur à l'EPP.

TARIFS

6 100 € TTC pour les particuliers, paiement échelonné possible, nous contacter.
7 350 € TTC pour les organismes, institutions et entreprises.

Pour toutes informations et adresser votre dossier de candidature :

Psycho-Prat' recherche et formation continue

23 rue du Montparnasse 75006 Paris

Tel : 01 53 63 81 55

Courriel : formation@psycho-prat.fr

Retrouver les informations sur la formation : www.coachpsychopratt.org

DOSSIER DE CANDIDATURE À ADRESSER IMPÉRATIVEMENT accompagné des pièces suivantes :

- Votre projet professionnel concernant le coaching, ainsi que vos objectifs par rapport à cette formation, rédigés en quelques lignes sur papier à votre nom.

- Un curriculum vitae avec votre photo et vos coordonnées complètes (adresse, téléphone et courriel), détaillant notamment votre parcours professionnel, les diplômes obtenus et les formations effectuées.

- Le bulletin d'inscription dûment rempli.