

DOMAINE

N°7

PARCOURS COACHING

2027 & 2028 *(EN PRÉSENTIEL)*

17, 18, 24 ET 25 SEPTEMBRE 2027 - 15 ET 16 OCTOBRE 2027 - 12, 13, 26 ET 27 NOVEMBRE 2027
10 ET 11 DÉCEMBRE 2027 - 7, 8, 28 ET 29 JANVIER 2028
3, 4 ET 31 MARS 2028 - 1ER AVRIL 2028 - 12 ET 13 MAI 2028

JURY : 10 ET 11 JUIN 2028

N°277-000

MOTS-CLÉS

Coaching professionnel, posture de coach, supervision, outils d'accompagnement, développement d'activité.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnel(le)s de la relation d'aide, psychologues, consultant(e)s, formateur(trice)s, spécialistes RH, chef(fe)s d'entreprise, cadres dirigeant(e)s, toute personne expérimentée dans l'accompagnement.

PRÉREQUIS

Candidature à adresser par mail (projet professionnel, objectifs recherchés, CV détaillé). Un « travail sur soi » personnel est demandé et doit être initié ou poursuivi durant la formation.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée : 11 sessions de 2 jours. Le vendredi 09h30 – 18h00 et le samedi 08h30 – 17h00, de janvier à septembre 2027, soit 154 heures en présentiel (7h/jour) et jury en octobre 2027. Promotions de 8 à 12 personnes maximum.
Accessibililté PMR.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation alterne apports théoriques, mises en situation pratiques, supervisions collectives, études de cas, travaux en sous-groupes, retours d'expérience et modules dédiés au développement d'activité, dans une logique pluridisciplinaire couvrant le coaching individuel et collectif.

PARCOURS COACHING

Développer la pratique du coaching professionnel

Le meilleur outil du coach, c'est lui-même ! Encore faut-il adopter la posture juste, s'appuyer sur des cadres théoriques solides, mettre en place une démarche professionnelle viable et enfin, rester attentif aux évolutions de la société.

La formation vise à faire acquérir aux participant(e)s la capacité de construire une pratique de coaching professionnelle et personnalisée, en maîtrisant les méthodes et outils essentiels pour accompagner efficacement le changement tant au niveau individuel que collectif tout en développant sa singularité et son expertise propre.

Les participant(e)s devront faire l'expérience du coaching pour valider leur formation, avec un temps de supervision collective de pratiques par les intervenant(e)s. Ils pourront démarrer ces coachings à mi-parcours.

ATOUTS DE LA FORMATION

- Supervisions collectives, pluridisciplinarité théoriques, couvre le coaching individuel et collectif, comprend un module sur le développement d'activité, formateur coachs certifiés et psychologue.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE PROFESSIONNELS

- Acquérir les techniques spécifiques pour pratiquer le coaching de collaborateur(trice)s et d'équipes.
- Savoir proposer, vendre et intégrer le coaching à son activité.
- Développer une posture professionnelle éthique et adaptée.
- Maîtriser les outils et processus d'accompagnement du changement.
- Structurer et développer son activité de coach.

CONTENU DE LA FORMATION

Investir une posture de coach par l'apprentissage théorique

- La posture de coach.
- Appréhender les différentes composantes de la posture de coach.
- Aborder les points éthiques et déontologie.
- Définir son cadre de développement personnel et de supervision.
- Travailler sur sa représentation de coach.
- Appréhender ce qui participe à une identité de coach.
- Expliciter ses priorités posturales.
- L'apprentissage théorique.
- Connaître l'historique et les fondements de référentiels (approche cognitive, PNL…), systémique, approche.
- Mettre en œuvre les différents processus de résolution de problèmes au regard des repères théoriques présentés en cours.
- Maîtriser les protocoles d'accompagnement au changement dans le cadre des coachings individuels et d'équipes.
- Ajuster les techniques d'intervention aux contradictions, résistances ou représentations du coaché (recadrage, confrontation…) au regard des apports théoriques vus en cours.

Pratiques du coaching
« Pour celui qui ne possède qu'un marteau, tout ressemble à un clou »

Notre ambition ?

- Vous aider à devenir des « poly-technicien(ne)s » artisanaux(ales).

Comment ?

- Plutôt qu'une simple description d'outils, nous vous transmettrons les fondements théoriques et l'état d'esprit de chacune des techniques, afin de pouvoir les utiliser à bon escient, au bon moment.

Méthodologiquement, vous apprendrez à…

- Articuler les étapes d'une séance de coaching.
- Structurer l'entretien de découverte et l'analyse de la demande, aider à définir et formaliser les objectifs du coaché.
- Identifier et mettre en place le cadre d'intervention approprié.
- Savoir conduire un entretien tripartite.
- Traiter les différentes composantes d'un contrat.
- Établir les liens entre diagnostic et axes de travail en séances.
- Savoir instaurer, maintenir et clôturer l'alliance dans la relation de coaching. Vous expérimenterez des techniques et outils favorisant la recherche de solutions et la mise en actions.
- Utiliser des outils de l'approche cognitive : la colonne de Beck et la restructuration, cognitive, questionner les comportements et repérer les dissonances cognitives.
- Effectuer des recadrages, à bon escient pour le/la coaché(e), en utilisant la flexibilité mentale.
- Expérimenter le recentrage, s'entraîner à l'observation de la communication verbale et non verbale.
- Découvrir, s'approprier et expérimenter la mise en œuvre des 21 techniques structurant le travail de coaching.
- Conduire un entretien structuré avec des techniques d'intervention de l'école de Palo Alto : questions paradoxales, questions hypothétiques, position basse, prescription de symptômes, dessin systémique, utilisation de métaphores.
- Accompagner les émotions et le développement du potentiel d'Intelligence émotionnelle dans le coaching : l'écoute active et le questionnement ELFE.
- Se mettre en position méta et méta communiquer.
- Formaliser et prendre appui sur la Stratégie de Réussite spécifique à la personne accompagnée.
- S'entraîner au feedback et maîtriser le niveau de confrontation.
- Identifier les valeurs avec les outils de transformations culturelles du Barrett Values Centre.

VALIDATION DES ACQUIS

• Fournir une séquence audio anonymisée de 15 à 20 minutes d'une séance de coaching effectuée, au choix du/de la participant(e), accompagnée d'une note d'information remplie et signée.

• Réaliser un bilan de pratiques de 20 pages témoignant des deux coachings réalisés, de votre cheminement de l'analyse de la demande à la clôture, des difficultés rencontrées et comment vous les avez résolues, de la description de la posture, des questions éthiques qui se sont posées.

• Rédiger un rapport de professionnalisation, consistant à présenter le plan de développement de votre projet professionnel. Il y sera précisé les éléments concernant les client(e)s ciblé(e)s, la communication de ce projet et la stratégie commerciale adoptée. Ce rapport est validé par le jury, à partir de critères spécifiés.

• Soutenir votre travail et votre parcours devant un jury pluridisciplinaire. Le jury s'appuie sur une grille d'évaluation afin de déterminer une note qui conduit à la validation d'une attestation de compétences (note de 10/20 et au-dessus) ou non, avec éventuellement un travail complémentaire demandé ou la possibilité de se représenter à une soutenance avec un nouveau mémoire portant sur de nouveaux coachings lors d'un prochain jury (rattrapage de soutenance au tarif de 500¤).
La note de 06/20 et en-dessous est éliminatoire et ne permet aucune possibilité de rattrapage.

INTERVENANT(E)S

François CHARTON,
Psychologue diplômé
de l'École de Psychologues Praticiens
en psychopathologie,
diplômé de l'Institut d'Études
Politiques en RH, ancien DRH.
Consultant RH et coach, intervient
auprès de managers d'entreprise
et de sportifs professionnels.
Superviseur certifié
ESQA (Undici).

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).

Christelle GOLDNER,
Psychologue diplômée de l'École
des Psychologues Praticiens, coach
professionnelle certifiée EPP. Formatrice,
superviseure et facilitatrice en intelligence
collective, l'accompagnement proposé
soutient le développement des pratiques
professionnelles, en individuel comme en
équipe. Systémicienne, l'expertise est mise
au service de la relation, de la coopération
et des dynamiques collectives.

Isabelle LEVASSEUR,
Psychologue diplômée de l'Ecole de
Psychologues Praticiens, certifiée Coach
Sénior et coach d'Equipe, formée au
Change Management à l'Essec. Spécialisée
dans l'accompagnement humain
du changement, le développement
managérial et l'efficacité collective auprès
des managers et des équipes. Longue
expérience de management et
d'accompagnement des transformations.
Membre fondateur du Collectif Narratif.

Cyrille THIEULLET,
Ingénieur de formation.
Expert en accompagnement
des impacts humains dans
les transformations d'entreprise.
Consultant en organisation,
coach interne dans un grand groupe
depuis 2012, thérapeute, superviseur
certifié IDSUP. Auteur du livre
« Apprendre le changement ».

- Favoriser le mouvement et la motivation de changer les comportements : de la décision de changer à l'action, les apports de la logothérapie et de l'Appreciative Inquiry.

Vous découvrirez les spécificités des coachings collectifs, en apprenant à…

- Identifier les types de coaching collectif.
- Cadrer et adresser les objectifs collectifs et individuels dans un coaching collectif.
- Structurer un coaching collectif.
- Découvrir quelques techniques et outils de coaching collectifs.
- Clôturer un coaching collectif.
- Appliquer des outils de coaching collectif pour la réussite d'un objectif individuel.

Le processus et le développement de la démarche commerciale

- Projet professionnel et projections d'activités.
- Les modalités pratiques d'activité : statut d'exercice.
- Se positionner sur le marché, valoriser sa prestation.
- Clarifier le process commercial et les leviers de développement les plus adaptés.
- Repérer les caractéristiques de son « impact clients », les leviers de crédibilité dans la relation propre au coaching.
- Les spécificités de la relation bipartite ou tripartite.
- Les composantes du contrat, expliciter l'engagement de résultat.
- Formaliser un Business Plan.

Le programme par jour de la formation vous sera envoyé sur demande à formation@psycho-prat.fr

Ce programme n'est pas contractuel et peut être ajusté selon les évolutions du métier, du marché et de la réglementation.

TARIFS

Tarifs Early Bird (tarifs préférentiels) jusqu'au 7 mai 2027 :

- Pour les particuliers : 7 500 ¤.
- Pour les indépendants/libéraux/autoentrepreneurs : 8 800 ¤.
- Pour les entreprises : 12 300 ¤.

À partir du 8 mai 2027 :

- Pour les particuliers : 8 500 ¤.
- Pour les indépendants/libéraux/autoentrepreneurs : 9 800 ¤.
- Pour les entreprises : 13 000 ¤.

L'organisateur se réserve le droit de reporter ou d'annuler cette formation si les circonstances l'y obligent.

