

Programme de la Formation

Devenir Coach, Etre Coach et le Rester

Vous souhaitez vous former à la pratique du coaching pour en faire un métier ou pour enrichir vos pratiques professionnelles actuelles.

Suivez la formation de MF Coach.

Objectifs de la formation :

Mettre en place des actions de coaching et devenir un agent du changement pour :

- Permettre à ses clients d'avoir accès à leurs ressources
- Clarifier un objectif et mettre en place un plan d'action réaliste et réalisable.
- Travailler sur leurs croyances limitantes et leur vision du monde
- Leur apprendre à gérer leur stress et leurs émotions
- Développer leur créativité
- Mettre en place des séances de coaching d'équipe

1er MODULE: Coaching et zoom sur la PNL

- Définition du coaching: ses spécificités
- Les présupposés de la PNL et le cadre de la PNL
- La carte du monde, les filtres de la communication, le recadrage
- Développer une écoute empathique.
- Rencontre, création du lien et d'une qualité relationnelle excellente.

2ème MODULE: La formulation de l'Objectif et modèle Score

- Comment **formuler un objectif** : les 6 questions clés de la détermination d'objectif.
- Trouver ses **Ressources**, y avoir accès et savoir les ancrer pour gagner.
- **Le modèle SCORE** est un outil développé par Robert DILTS qui sert à diagnostiquer les causes d'un état ou d'une situation non satisfaisante et aide à la recherche de nouvelles solutions dans le domaine professionnel ou personnel



Devenir Coach
Professionnel
certifié

15 jours :
5 modules de 3
jours

Tarifs : nous
contacter



Devenir Coach
Professionnel
certifié

15 jours :
5 modules de 3
jours

Tarifs : nous
contacter

3ème MODULE : Zoom sur L'Analyse Transactionnelle & la Process Communication

Objectif : Apprendre des théories et des outils pour enrichir votre pratique du coaching.

L'Analyse Transactionnelle a été développée par Eric Berne, psychiatre, à partir des années 50 et s'est enrichie depuis de nouveaux concepts. C'est une théorie de la personnalité, de la communication et du développement de l'enfant. Elle offre des outils subtils pour comprendre comment fonctionnent les gens et comment ils expriment leur personnalité en termes de comportement.

La Process Communication repose sur 2 concepts originaux :

La manière de dire a souvent plus d'importance que ce qui est dit. Il existe 6 types de personnalité dont chacun de nous développe plus ou moins les caractéristiques au cours de son histoire. Un bon processus de communication permet d'optimiser la relation, d'aller à l'essentiel et de construire en s'appuyant sur le meilleur de chacun.

4ème MODULE : Les outils d'accompagnement au changement

- Reconnaître les mécanismes émotionnels du changement: **le processus du deuil**
- Le cercle de **Hudson**
- Accompagner les **5 étapes du changement**: Déni - Résistance - Marchandage –
- Résignation - Acceptation/intégration.
- Zoom sur la **Gestalt** et expérimentation du coaching en marchant.
- La métaphore, le carré harmonique.

5ème MODULE : Coaching d'équipe , Gestion du stress,

- **Le coaching d'équipe** : l'accompagner dans le changement avec **l'Appréciative Inquiry**. Méthode de développement des organisations et d'accompagnement du changement qui vient des Etats-Unis et se développe de plus en plus en France. C'est une démarche radicalement différente de ce qui se proposait jusqu'alors, méthodes traditionnelles focalisées sur les problèmes à résoudre. Cette démarche "appréciative", centre son attention sur les atouts et forces de l'entreprise afin d'accompagner les changements de façon durable et positive selon une méthodologie très précise.
- **La Gestion du stress**, le sien et celui de son client.
- Comprendre ses émotions, leur signification et les gérer.
- **Certification : Contrôle continu tout au long de la formation et rédaction d'un rapport de coaching**

« Ta légende personnelle c'est ce que tu as toujours souhaité faire. C'est ta mission sur la terre. Et quand tu veux quelque chose, tout l'univers conspire à te permettre de réaliser ton désir. »
Paolo Coelho, L'Alchimiste