

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
- Mettre en place une stratégie d'accompagnement
- Développer leur créativité
- Etablir des contrats clairs avec les différents partis.

Contenu et déroulement du programme :

14 jours en classe virtuelle, soit 7 modules de 2 jours + 2 modules e-learning (Formation et Installation)- le vendredi et Samedi + 1 journée de certification.

- **1er Module : Les fondamentaux du 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

- **2ème Module : Les fondamentaux du Coaching**

Développer une écoute empathique

Clarifier un Objectif : les 6 questions clés de la détermination d'objectif

Ancrage de Ressources

- **3ème MODULE : Ressources et Freins du coaché**

Faire émerger ses Valeurs / Besoins

Identifier ses croyances limitantes et les revisiter.



Devenir Coach
Professionnel
certifié RNCP
Niveau 6

Tarifs : 4 900
€TTC
(financez votre
formation avec
votre CPF)

- **4ème MODULE : Outils de diagnostic et de résolution de problèmes**

Le modèle SCORE 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.

Les Niveaux Logiques de Robert Dilts fait référence à des niveaux de processus organisés hiérarchiquement à l'intérieur d'un individu ou d'un groupe. La fonction de chaque niveau est de synthétiser, organiser et diriger les interactions du niveau situé immédiatement en dessous.

- **5ème MODULE : Zoom sur l'Analyse Transactionnelle**

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.

- **6ème MODULE : Zoom sur la Process Communication**

La Process Com 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. La compréhension des 6 types donne les clés pour comprendre et nourrir nos besoins et nous permettre de développer des stratégies de communication adaptées.

- **7ème MODULE : Les outils d'accompagnement au changement**

Reconnaître les mécanismes émotionnels du changement: le processus du deuil

Accompagner les 5 étapes du changement: Dénier - Résistance - Marchandage - Résignation - Acceptation/intégration

La métaphore

- **8ème module : Préparer et animer une action de formation (e-learning uniquement)**

Définir des compétences, les objectifs pédagogiques de la formation, un programme pédagogique (qui prend en compte différents profils d'apprentissage), Les méthodes pédagogiques en proposant plusieurs méthodes et Une évaluation de fin de formation

Option incluse :

- **9ème module : Préparer son installation (e-learning et 3 heures de formation en classe virtuelle)**

Assurer la gestion et la coordination administrative et commerciale de son activité.

Élaborer un plan d'action commercial, financier et marketing adapté à son activité de coach afin de se rendre visible auprès de futurs clients

Intégrer dans sa pratique une démarche de développement professionnel continu afin de répondre aux besoins en compétences du marché et aux attentes des clients

- **Certification :**

Modules 1 à 8 :

1 rapport de pratique professionnel issu d'un coaching minimum, réalisé pendant la formation sera remis 3 semaines, au plus tard, avant la fin de la formation à l'école (PDF + écrit)

3 Oraux seront présentés devant un jury de coach professionnel et enseignant le jour de la certification.

Option (Module 9) : 1 rapport de professionnalisation sur l'installation en tant que coach professionnel, ou sur la mise en œuvre de sa nouvelle pratique au sein de son entreprise, sera remis au plus tard 6 mois après la fin de la formation.

Formation Online A Distance

Durant la formation, nous vous invitons à découvrir la classe inversée. Cela signifie que vous aurez accès à une plateforme dédiée qui vous fournira les contenus théoriques des cours et des exercices à pratiquer avant de nous retrouver en classe virtuelles pour les approfondir et vous exercer avec vos pairs et enseignants en séances de travail en sous-groupes.

Vous y trouverez :

- Des apports théoriques sous formes de : vidéos / powtoons / lectures / articles...
- les supports de cours pdf + 1 bibliographie
- des exercices / tests / évaluations / quizz

TOTAL Heures de formation

- 14 jours en classes virtuelles + 1 jour de certification soit 105 heures en formation synchrone en distanciel.
- 20 h de travail en ligne (9 modules) : support de cours, tests, exercices, vidéos, lectures (e-learning classe inversée)
- 21 h de supervision collective (suivi apprenant) en intersession (7 X 3 h)
- 88 h de coaching de pratique, exercices entre pairs et préparation de rapport
- → Soit 234 H de formation

Le rythme de la formation est séquencé de la manière suivante :

E-learning → Classes virtuelles → supervision → E-learning → classes virtuelles → supervision... → certification à distance.

Groupe réduit de 10 personnes maximum. Nous privilégions des groupes à dimension humaine qui permettent des interactions de qualité et un travail en profondeur et sur-mesure.

Lieu de formation

Formation 100% à distance.

La seule recommandation : Avoir un bon réseau wifi.

Les Responsables pédagogiques :

Martine Fustino :

Fondatrice de l'école. Formatrice en communication et consultante en bilan de compétences. Maître Praticien en PNL. Coach certifié, Formée à la Process com, l'Investigation Appréciative. Certifiée Prédome et CTPI-PRO.

Cecile Fustino :

Dirigeante de l'école. Maître praticien en PNL, consultante formatrice, Formatrice en intelligence émotionnelle et leadership, facilitatrice d'ateliers de co-développement, séminaires d'intelligence collective et créativité. Membre de l'EMCC.

La supervision sera assurée par Mme Fustino Martine, consultante en ressources humaines, formatrice, coach certifié depuis 25 ans.

Formateurs :

Cecile Fustino :

Dirigeante de l'école. Maître praticien en PNL, consultante formatrice, Formatrice en intelligence émotionnelle et leadership, animatrices d'ateliers de co-développement, séminaires d'intelligence collective et créativité. Membre de l'EMCC.

Une équipe de formateurs, Coachs Professionnels certifiés issus d'univers professionnels et d'industries différentes (hôtellerie/restauration – Ind pharmaceutique – Agro-alimentaire – Médias...) afin d'enrichir les échanges et apports pendant la formation.

« 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