

# PROGRAMME FORMATION

*Coach professionnel*

1

**LES  
FONDAMENTAUX  
DU COACHING**

*3 jours en présentiel  
+  
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**

2

**ANALYSE  
TRANSACTIONNELLE  
& SYSTÉMIQUE**

*3 jours en distanciel  
+  
10h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**

3

**PROGRAMMATION  
NEUROLINGUISTIQUE**

*3 jours en présentiel  
+  
6h d'ateliers en visio*

5

**L'ACCOMPAGNEMENT  
COLLECTIF**

*3 jours en présentiel  
+  
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**

4

**NEUROSCIENCES  
& SCIENCES  
COGNITIVES**

*3 jours en distanciel  
+  
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**

6

**DÉVELOPPER  
SON ACTIVITÉ**

*3 jours en distanciel  
+  
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**

7

**POSTURE  
COMMERCIALE  
& CERTIFICATION  
BLANCHE**

*3 jours en présentiel  
+  
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL  
D'INTERSESSION**



*En présentiel 3 jours  
avec soirée de célébration  
en fin de formation*

# Les fondamentaux du coaching

## - En présentiel & distanciel



**INTERVENANTES :** Séverine MOÏCHINE & Jocelyne DEGLAINE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Présentation de l'ensemble du parcours, constitution de l'équipe et des groupes de pairs
- ✓ Initialiser un travail sur soi avec plusieurs modèles
- ✓ Découverte du coaching individuel : la demande, la posture, le questionnement

### CONTENU DÉTAILLÉ

#### *En amont de la formation*

Des questionnaires de développement personnel validés et reconnus seront envoyés aux stagiaires afin d'avoir une grille de lecture de leur propre fonctionnement :

- ◆ Agile Profile®
  - ↳ Inventory : Évaluation de l'agilité comportementale au naturel.
  - ↳ Development : Evaluation de l'agilité comportementale sous pression.
- ◆ PCM : Process Communication® : Identification de nos comportements en situations de communication et notre scénario de stress.

#### *Jour 1*

- ◆ Inclusion
- ◆ Présentation des intervenants, du programme, des épreuves de certification, mode de fonctionnement
- ◆ Principe de l'inclusion & mise en pratique
- ◆ Définition et réflexion concernant les autres formes d'accompagnement (formation, conseil et thérapie)
- ◆ Les premiers pas en coaching (Déontologie, contrat)

#### *Jours 2 & 3*

- ◆ Découverte de soi à travers les inventaires de personnalité et d'agilité
- ◆ Constitution des groupes de pairs
- ◆ Les premiers pas en coaching (écoute active, clarification de la demande, premiers questionnaires)

#### *Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Contrat et pièges de l'objectif
  - ↳ Cadre du coaching
- ◆ Supervision Collective (en sous-groupes de 6 personnes)
- ◆ Atelier découverte : Intelligence Emotionnelle – EQI®

### TRAVAIL D'INTERSESSION

À la sortie de ce module, le futur coach professionnel devra :

- ◆ Mettre en pratique ses acquisitions en démarrant un premier coaching professionnel
- ◆ S'organiser en groupe de pairs pour s'approprier les fiches outils
- ◆ Poursuivre ses apprentissages par la lecture de la bibliographie et des vidéos conseillées

# Analyse transactionnelle & systémique

## - En distanciel



**INTERVENANTES :** Claire CHAUDOURNE & Séverine MOÏCHINE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Découvrir les concepts fondamentaux de l'analyse transactionnelle
- ✓ Appliquer ces concepts à la résolution de problèmes
- ✓ Prendre en compte l'impact du système sur les accompagnements

### CONTENU DÉTAILLÉ

*En amont de la formation :* Lecture & Film

*Jours 1 & 2*

- ◆ Inclusion
- ◆ Philosophie de l'Analyse Transactionnelle, ses caractéristiques, ses domaines d'application et son fondateur Eric Berne
- ◆ Théorie de la personnalité
  - ↳ Les états du moi (modèle structurel)
  - ↳ La description comportementale (modèle fonctionnel)
  - ↳ Les dysfonctionnements
- ◆ Théorie de la communication
  - ↳ Les transactions : définitions et exemples
  - ↳ Les signes de reconnaissance
  - ↳ La structuration du temps
- ◆ Théorie des scénarios de vie
  - ↳ Les positions de vie
  - ↳ Les scénarios : messages contraignants, injonctions, développement du scénario et outils de changement
  - ↳ Les jeux psychologiques
  - ↳ Les symbioses et méconnaissances
  - ↳ Les rackets et leurs bénéfices

*Jour 3*

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Constructivisme et systémique
- ◆ Les différentes approches systémiques
- ◆ Quelques stratégies d'intervention
- ◆ Entraînement en sous-groupe sur des cas pratiques

*Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Transfert, Contre-transfert, zones d'ombre et processus parallèle
  - ↳ 7 piliers de vie
- ◆ Supervision Collective
- ◆ Atelier découverte : Ennéagramme, le chemin de votre puissance personnelle

### TRAVAIL D'INTERSESSION

À la sortie de ce module, le futur coach professionnel devra :

- ◆ Poursuivre sa pratique sur le terrain en coaching professionnel individuel
- ◆ Poursuivre son travail en groupe de pairs
- ◆ Poursuivre ses apprentissages par la lecture de la bibliographie et des vidéos conseillées

# Programmation Neurolinguistique

- *En présentiel & distanciel*



**INTERVENANTE :** Séverine MOÏCHINE

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Découvrir les concepts fondamentaux de la Programmation Neurolinguistique
- ✓ Appliquer ces concepts pour créer l'alliance, déterminer l'objectif et favoriser le changement du client
- ✓ Faire le point et enrichir sa pratique par le co-développement et la supervision

## CONTENU DÉTAILLÉ

*En amont de la formation :* Lecture

*Jours 1 & 2*

- ◆ Inclusion
- ◆ La philosophie de la Programmation Neurolinguistique
- ◆ Les fondamentaux pour créer l'alliance
  - ↳ Calibration, synchronisation, congruence et incongruence
  - ↳ Écoute active
- ◆ Les outils pour déterminer l'objectif
  - ↳ Boussole du langage
  - ↳ Exploration EP & ED
  - ↳ SCORE
  - ↳ Critères d'évaluation
  - ↳ Recadrage
- ◆ Les ressources pour favoriser le changement
  - ↳ Métaphores
  - ↳ Cercle de l'excellence
  - ↳ Niveaux logiques
  - ↳ Stratégie de Walt Disney
  - ↳ Positions de perception
  - ↳ États internes
  - ↳ Association, dissociation, ancrage
  - ↳ Stratégie du « Comme si »
  - ↳ Croyances ressources et limitantes

*Jour 3*

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Retour sur sa pratique de coaching individuel et supervision
- ◆ Point sur l'avancement des groupes de pairs et partage des fiches outils

*Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Modèle de Hudson et courbe du deuil
  - ↳ CNV
- ◆ Supervision Collective
- ◆ Atelier spécialisation : Clean Coaching, le pouvoir des métaphores
- ◆ Atelier découverte : Sophrologie, la gestion des émotions en 4 étapes

## TRAVAIL D'INTERSESSION

À la sortie de ce module, le futur coach professionnel devra :

- ◆ Poursuivre sa pratique sur le terrain en coaching professionnel individuel en y intégrant les outils d'AT et de PNL, le cas échéant
- ◆ Poursuivre son travail d'ancrage des apprentissages en groupe de pairs
- ◆ Poursuivre ses apprentissages par la lecture de la bibliographie et des vidéos conseillées

**INTERVENANTES :** Anna LAFONT & Séverine MOÏCHINE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre l'origine des mises en mouvements ou de ce qui empêche l'adaptabilité d'une personne à son environnement en fonction de ses objectifs
- ✓ Acquérir la maîtrise des facteurs neurologiques et cognitifs qui sous-tendent les processus décisionnels initiaux du cerveau humain, avant la phase de conscientisation, afin de pouvoir les mettre en pratique en coaching professionnel

### CONTENU DÉTAILLÉ

*En amont de la formation :* Module d'initiation

*Jours 1 & 2*

- ◆ Inclusion
- ◆ Préambule aux neurosciences et sciences cognitives
- ◆ Représentations et perceptions
- ◆ Homéostasie
- ◆ Le rôle du système limbique
- ◆ Les mécanismes addictifs et aversifs
- ◆ Contexte de production de la DOSE
- ◆ Établissons l'inéquation décisionnelle

*Jour 3*

- ◆ Écho de la veille
- ◆ La posture cognitive : neurones miroir, matrice d'influence et empathie vs. sympathie
- ◆ Retour sur sa pratique de coaching individuel et supervision

*Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Stratégies d'apprentissage
  - ↳ Biais cognitifs
- ◆ Supervision Collective
- ◆ Atelier découverte : Agile profile®, pour allier performance et qualité de vie au travail

### TRAVAIL D'INTERSESSION

Ce module est établi en collaboration avec BMO® (Brain Modus Operandi), vous disposerez d'un accès personnalisé à toutes les ressources, lectures, vidéos et ateliers pratiques sur le site [www.bmo-academy.com](http://www.bmo-academy.com) pour renforcer vos apprentissages.



**BRAIN**  
MODUS  
OPERAND

# L'accompagnement collectif

## - En présentiel & distanciel



**INTERVENANTE :** Séverine MOÏCHINE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Connaître mais aussi comprendre les fonctionnements et dysfonctionnements interpersonnels dans un collectif
- ✓ Analyse des besoins et conception d'une intervention collective
- ✓ Animation d'une séance collective adaptée aux besoins exprimés

### CONTENU DÉTAILLÉ

*En amont de la formation :* Lecture

*Jours 1 & 2*

- ◆ Inclusion
- ◆ Les différentes interventions pour développer une équipe performante
  - ↳ Formation
  - ↳ Team-building
  - ↳ Coaching d'équipe
  - ↳ Coaching d'organisation
- ◆ La proposition d'accompagnement collectif
  - ↳ Contrat
  - ↳ Programme
  - ↳ Grilles d'évaluation
  - ↳ Scénario pédagogique
  - ↳ Analyse du besoin et de la demande
- ◆ Les outils :
  - ↳ Cycle de vie et stades de développement de l'équipe
  - ↳ Modèle ORF
  - ↳ Profils d'apprentissage
  - ↳ Interdépendance & Matrice Nonaka
  - ↳ Agile profile®

*Jour 3*

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Mises en pratique de formation et coaching collectif
- ◆ Point sur l'avancement des groupes de pairs et partage des fiches outils

*Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Taxonomie de Bloom
  - ↳ Pyramide de Lencioni
- ◆ Supervision Collective
- ◆ Atelier découverte : Qualiopi, la certification des Organismes de Formation

### TRAVAIL D'INTERSESSION

- À la sortie de ce module, le futur coach professionnel devra :
- ◆ Élaborer une proposition d'accompagnement collectif complète
  - ◆ Poursuivre l'approfondissement en groupe de pairs
  - ◆ Renforcer ses apprentissages par la lecture de la bibliographie et des vidéos conseillées

# Développer son activité

## - En distanciel



**INTERVENANTS :** Caroline TSOUGAS, Anne-Laure DESGROLARD, Romain GROTTTO & Nassim AMISSE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Formaliser son plan d'action commercial adapté à sa cible client
- ✓ Élaborer son image de marque et sa stratégie digitale afin de se rendre visible auprès de futurs clients
- ✓ Définir son statut juridique et son prévisionnel d'activité

### CONTENU DÉTAILLÉ

#### *En amont de la formation*

Venir avec une 1<sup>ère</sup> ébauche de son projet professionnel.

#### *Jour 1*

- ◆ Inclusion
- ◆ Élaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
  - ↳ Définir et challenger sa cible clients
  - ↳ Affiner son offre de service
  - ↳ Identifier les canaux de prospection
- ◆ Construire, mettre en place et suivre un plan d'actions commercial, piloter et évaluer ses actions

#### *Jour 2*

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Écosystème marketing et digital
  - ↳ Élaborer et affiner son image de marque
  - ↳ Identifier ce qu'est un bon investissement marketing
  - ↳ S'approprier la culture commerciale numérique
- ◆ Compléter son plan d'actions commercial

#### *Jour 3*

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Définir le bon statut juridique pour votre structure
- ◆ Découvrir les premiers leviers de stratégie digitale pour gagner en visibilité
- ◆ Finaliser son plan de conquête numérique

#### *Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Prévisionnel et Business Plan
  - ↳ Développer votre réseau
- ◆ Supervision Collective
- ◆ Atelier découverte : Les clés pour développer son business de coach

### TRAVAIL D'INTERSESSION

- ◆ Préparer son projet professionnel :
  - ↳ Étude de marché
  - ↳ Analyse de la concurrence
  - ↳ Offre de service cohérente
  - ↳ Stratégie marketing
  - ↳ Modèle de devis et factures incluant les mentions légales et obligatoires
  - ↳ Clientèle cible
  - ↳ Forme juridique adaptée
  - ↳ Business Plan

# Posture commerciale & certification blanche

## - *En présentiel*



**INTERVENANTES** : Caroline TSOUGAS, Séverine MOÏCHINE & Jocelyne DEGLAINE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Créer votre pitch commercial pour avoir plus d'impact face à vos clients
- ✓ Avoir des arguments percutants et susciter l'envie de votre interlocuteur
- ✓ Approfondir votre posture de coach

### CONTENU DÉTAILLÉ

#### *Jour 1*

- ◆ Inclusion
- ◆ Faites savoir votre savoir-faire : la prospection commerciale
  - ↳ Se présenter de manière concise et percutante
  - ↳ Susciter la curiosité et l'intérêt de son interlocuteur
  - ↳ Construire et tester son pitch commercial
- ◆ Posture commerciale : ne pas vendre pour être acheté
- ◆ Travailler le rapport à l'argent

#### *Jours 2 & 3*

- ◆ Certification blanche

#### *Ateliers en visio*

- ◆ Outils du coach
  - ↳ Réflexivité & 3<sup>e</sup> écoute V. Lenhardt
  - ↳ Identification de la demande & coup de marteau
- ◆ Supervision Collective
- ◆ Atelier découverte : Prise de Parole en Public

### TRAVAIL D'INTERSESSION

- ◆ Préparation de la certification

# Certification



3 jours

## ORGANISATION DE LA CERTIFICATION

Afin de poser un regard croisé sur les compétences des futurs coachs professionnels, un jury sera spécialement constitué pour ces journées :

- ◆ Séverine MOÏCHINE : présidente du jury, conceptrice de la formation et garante de la déontologie du métier de coach
- ◆ Jocelyne DEGLAINE : superviseure de la formation
- ◆ Un thérapeute superviseur de coachs et de thérapeutes
- ◆ Un coach professionnel extérieur à la formation

Leur rôle est de valider les compétences acquises tant au niveau des connaissances que des savoir-faire et des savoir-être. Ils évalueront la capacité du candidat à théoriser sa pratique et à pratiquer à bon escient les modèles enseignés.

## ÉVALUATION & CONTENU DE LA CERTIFICATION

- ◆ Mon identité de coach professionnel : En quoi mon expérience professionnelle et personnelle et ma nouvelle posture de coach professionnel me permettent d'accompagner les individus et les équipes ?
- ◆ Dossier de pratiques professionnelles : Démontrer sa maîtrise des outils et méthodes de coaching professionnel, sa capacité à structurer son intervention et analyser les situations.
- ◆ L'entretien de coaching : Présenter la vidéo d'un extrait d'une séance de coaching relatée dans le dossier de pratiques professionnelles
- ◆ L'accompagnement collectif : Présenter une séance collective (contexte, outils, bénéfiques clients, métaposition)
- ◆ Le rapport de professionnalisation : Présenter le plan de développement de son projet professionnel (Cible, Modèle économique, Stratégie de développement, ...)

À partir d'une grille d'évaluation individuelle, les membres du jury se réuniront pour délibérer. Ils donneront ensuite à chaque candidat, un feed-back constructif et leur note.

Tous les participants à la formation assistent, d'un commun accord, aux différentes épreuves de leurs pairs, pour s'enrichir des pratiques et des analyses partagées. Durant les délibérations du jury, ils entourent le candidat.

