



UNIC

L'UNIVERSITÉ DE COACHING



FORMATION

Coach professionnel



La certification qualifiée a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

UNIC L'Université de coaching - Organisme de formation enregistré sous le numéro 76311015231
Eurl SKM - Capital 30 000€ - Adresse postale : 7 chemin de l'Ayrolle, 31460 Caraman
SIRET : 888 183 902 00020 - Tél : 07 45 19 04 42 - contact@unic.coach - www.unic.coach

SOMMAIRE

03

UNIC - L'Université de coaching

- ♦ Notre vision
- ♦ Nos valeurs

04

La formation

- ♦ Public
- ♦ Prérequis
- ♦ Objectifs de la formation
- ♦ Pédagogie
- ♦ Les moyens pédagogiques
- ♦ Durée de parcours
- ♦ Modalités de suivi & d'évaluation
- ♦ Diplôme & certification

05

Programme formation

- ♦ Parcours & étapes clés
- ♦ Module 1
 - ↳ *Les fondamentaux du coaching* - Présentiel & FOAD*
- ♦ Module 2
 - ↳ *Analyse transactionnelle & Systémique* - FOAD
- ♦ Module 3
 - ↳ *Programmation Neurolinguistique* - Présentiel & FOAD
- ♦ Module 4
 - ↳ *Neurosciences & Sciences cognitives* - FOAD
- ♦ Module 5
 - ↳ *L'accompagnement collectif* - Présentiel & FOAD
- ♦ Module 6
 - ↳ *Développer son activité* - FOAD
- ♦ Module 7
 - ↳ *Posture commerciale & Certification blanche* - Présentiel
- ♦ Certification

06

14

16

L'équipe pédagogique

17

Planning formation

- ♦ Référence & intitulé du module
- ♦ Durée
- ♦ Dates & lieux
- ♦ Tarifs

18

Bulletin d'inscription

20

Contact

*FOAD : Formation Ouverte ou À Distance

NOTRE VISION

Permettre aux entreprises de devenir des environnements épanouissants économiquement et socialement où les dirigeants et leurs équipes sont des acteurs heureux de la performance collective.

Le programme de formation de coach professionnel de notre école de coaching s'inscrit dans cette vision et permet ainsi de répondre aux besoins d'un contexte en pleine mutation économique et sociétale.

Cette formation à la certification de coach professionnel a donc pour objectif de former des professionnels à l'accompagnement des organisations, des équipes et des individus pour leur permettre de mieux agir dans ce contexte perturbé et perturbant.

Pour permettre au coach professionnel de réussir ces accompagnements, nous avons choisi un enseignement théorique et pratique à spectre très large avec des outils allant des fondamentaux du coaching à l'agilité comportementale, en passant par les neurosciences et sciences cognitives. Ces outils, très adaptés à l'évolution de notre monde, sont de puissants leviers de transformation individuelle et collective.

Cette formation est, elle aussi, adaptée à notre contexte d'accélération du rythme et du besoin d'immédiateté en mettant les coachs en action dès le 1^{er} module et en alternant les modules en présentiel ou à distance, quand le sujet le permet.

Pour assurer d'être une école de coach d'excellence, nous adoptons un mode de fonctionnement aligné avec nos valeurs, en ajustant avec pertinence le contenu de ce programme aux besoins des transformations organisationnelles et managériales vers plus d'autonomie.

NOS VALEURS

- ♦ Le respect : *Accepter et s'accepter sans jugement*
- ♦ La confiance : *Croire en la valeur des hommes et de son environnement*
- ♦ L'engagement : *S'investir pour donner un Sens à son existence*
- ♦ L'agilité : *Être capable de s'adapter efficacement à son contexte*
- ♦ L'autonomie : *Se responsabiliser, responsabiliser et prendre ses responsabilités*

“ UNIC, c'est l'excellence de la posture de coach au service des transformations individuelles et collectives ”

FORMATION

L'essentiel à savoir



PUBLIC

Cette formation de Coach professionnel généraliste s'adresse :

- ♦ Aux managers
- ♦ Aux acteurs des métiers des Ressources Humaines
- ♦ Aux formateurs et consultants

PRÉREQUIS

En plus de déposer un dossier, une lettre de motivation et participer à un entretien d'admission, le futur coach professionnel devra justifier d'une formation initiale de niveau bac+2 ou équivalent d'une expérience de management, conseil ou formation transposable au métier de coach professionnel.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ♦ Former des personnes « ressource » pour accompagner les organisations, les équipes et les individus, dans leur croissance et l'évolution de leurs compétences relationnelles
- ♦ Permettre aux futurs coaches professionnels d'être légitimes dans leurs accompagnements aux changements
- ♦ Transposer systématiquement les apports de la formation en maintenant un lien permanent avec les réalités professionnelles des participants.

PÉDAGOGIE

Il s'agit à la fois :

- ♦ D'une formation qui apportera du contenu et des outils
- ♦ D'un développement personnel qui demandera un engagement fort
- ♦ D'une mise en pratique systématique des apports pendant les sessions de formation et dans le cadre de missions terrain (coaching professionnel individuel et collectif).

Cette formation offre une approche globale du coaching en vous proposant des outils pluridisciplinaires (Analyse transactionnelle, Programmation Neurolinguistique, Agilité comportementale (Agile Profile®), Process Communication®, Neurosciences et sciences cognitives BMO®) et le partage de longues expériences terrain associées au bon Sens managérial.



Moyens pédagogiques

◆ L'encadrement

- ↳ Une coach accréditée sénior, responsable pédagogique et fil rouge de toute la formation, elle est garante de la qualité de la formation
- ↳ Un coach-ressource dédié pour chaque apprenant tout au long de la formation, il sera également mentor d'un groupe de pairs
- ↳ Une superviseure certifiée et expérimentée
- ↳ Une équipe constituée de coachs professionnels certifiés
- ↳ Un jury de certification composé de professionnels

◆ La technique

- ↳ Une plateforme numérique contenant tous les supports de cours et vidéo
- ↳ Un espace ressource dédié pour les neurosciences et sciences cognitives
- ↳ Un groupe de messagerie instantanée et une adresse mail dédiée
- ↳ Des tests de personnalités et d'agilité individuels, débriefés et analysés

◆ Les outils

- ↳ Des modules en présentiel et en distanciel complétés par des ateliers en visio
- ↳ Apports pédagogiques, théoriques, méthodologiques et techniques de pratiques du coaching,
- ↳ Intersessions pratiques :
- ◆ Visio de partage d'outils, de méthodes et de supervision
- ◆ Partage de livres et de films en rapport avec les modèles abordés
- ◆ Travail en groupe de pairs : Élaboration de fiches outils, co-coaching, intervision, mentorat, ...
- ↳ Exercices structurés, échanges et questionnements
- ↳ Mise en pratique de situations concrètes

Durée du parcours

Une formation sur une année pour avoir le temps de s'approprier la posture de coach professionnel.

Coach Professionnel UNIC	Présentiel	Visio	Travail personnel & en groupe de pairs
32 jours de formation + 52 jours de FOAD	5 modules de 3 jours 15 jours, soit 105 heures	3 modules de 3 jours + 28 intersessions + supervision 17 jours, soit 117 heures	FOAD (Lectures, vidéos, coaching, supervision) 52 jours, soit 364 heures

Détail FOAD :

- ◆ Apprentissage : 15 jours
- ◆ Lectures, vidéos : 10 jours
- ◆ Travail en groupe de pairs : 10 jours
- ◆ Coaching individuel et collectif, supervision : 10 jours
- ◆ Rédaction Dossier de pratiques professionnelles et Rapport de professionnalisation : 7 jours

Modalités de suivi d'évaluation

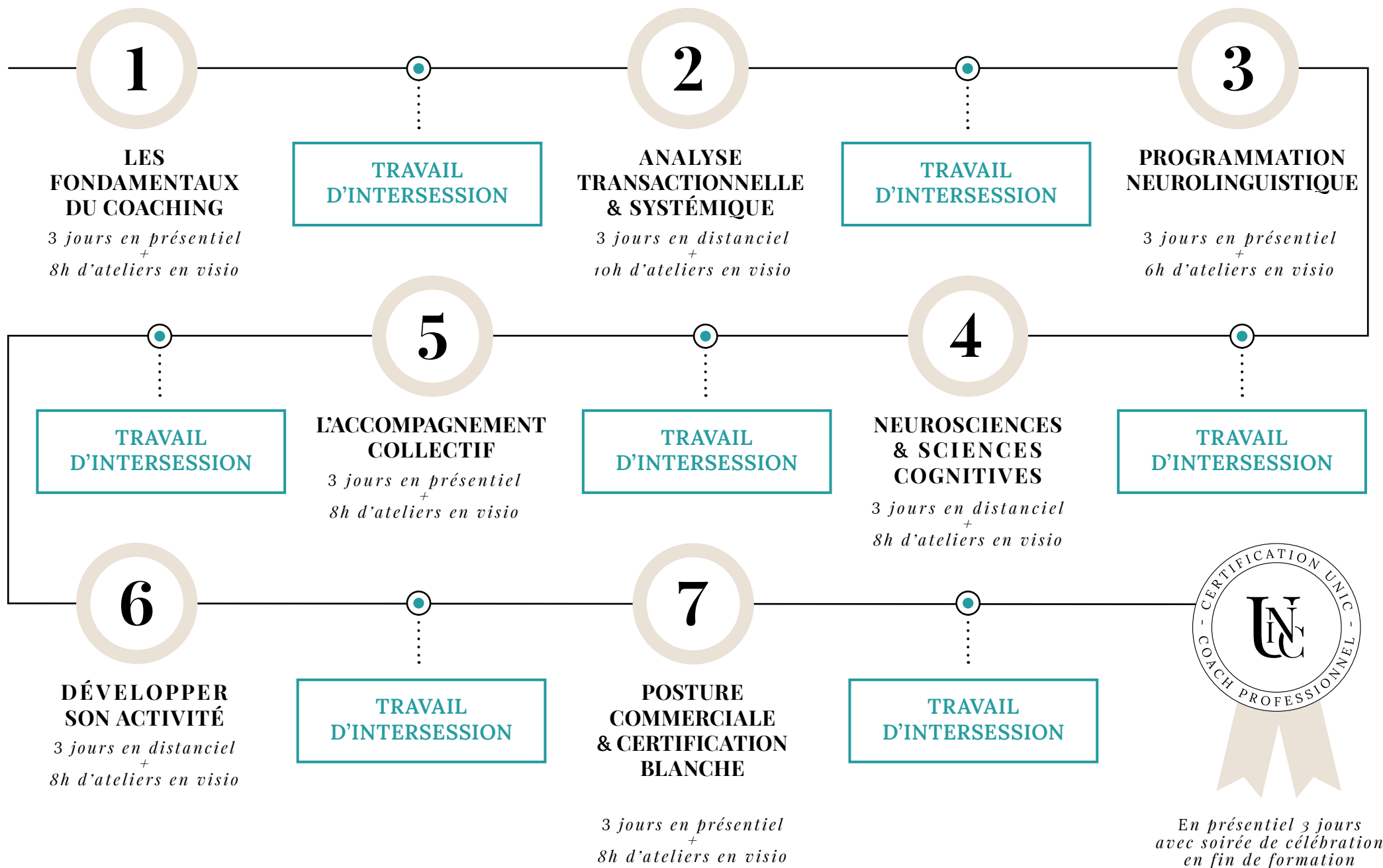
- ◆ Feuilles d'émargement signées par ½ journée pour l'intégralité des heures de formations et contresignées par le formateur
- ◆ Attestation d'assiduité par stagiaire en fin de formation
- ◆ Attestation de fin de formation

Diplôme & certification

Cette formation conduit à l'obtention du diplôme de Coach professionnel UNIC. Conforme au référentiel des 8 compétences du coach et du mentor, cette formation permet de présenter l'accréditation EMCC, dès que UNIC aura été habilitée.

PROGRAMME FORMATION

Coach professionnel



Les fondamentaux du coaching

- En présentiel & distanciel



3 jours + 8h

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



3 jours + 10h

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



3 jours + 6h

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

Neurosciences & sciences cognitives

- En distanciel



3 jours + 8h

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 pour renforcer vos apprentissages.



BRAIN
MODUS
OPERANDI

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^{re} 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



3 jours + 8h

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^e 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, bénéfices 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.



L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



SÉVERINE MOÏCHINE

Séverine est coach certifiée et accréditée EMCC sénior. Elle accompagne depuis 12 ans les entreprises dans leurs transformations managériales et d'organisation. Spécialisée en agilité comportementale, elle certifie depuis 2018 les coachs et consultants à l'Agile profile®.



JOCELYNE DEGLAINE

Coach, superviseure, thérapeute, consultante, formatrice et facilitatrice codev Jocelyne a conçu, et géré pendant 13 ans, la formation de coach professionnel de Grenoble École de Management. Passionnée par l'humain, elle a été professeur associé pendant 30 ans en gestion des Ressources humaines.



CLAIRE CHAUDOURNE

Analyste transactionnelle clinicienne certifiée TSA-P et Systémicienne, Claire est aussi Psychothérapeute, Maître Praticien en PNL et en hypnose, Formatrice et Superviseure de Psychothérapeutes de Coachs. Elle mettra tout son humour et son grand cœur à votre service.



ANNA LAFONT

Coach certifiée, administratrice et formatrice BMO®, Anna a à cœur de transmettre les neurosciences et sciences cognitives, véritable levier de compréhension de soi et du monde qui nous entoure. Elle œuvre pour replacer l'Homme au cœur de la société, de l'entreprise et de sa vie.



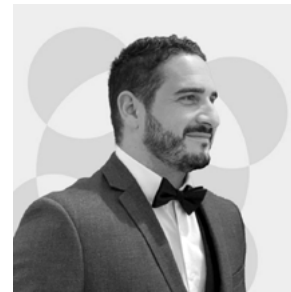
ANNE-LAURE DESGROLARD

Anne-Laure, c'est 25 ans d'expérience en communication, marketing et créativité dans le luxe : Hermès, Christian Lacroix, Cartier, Burberry, les Champagnes Perrier Jouet, Mumm, Pommery, les cognacs Remy Martin, Martell, ... la marque est toujours au cœur de toute sa réflexion.



CAROLINE TSOUGAS

Caroline transmet avec enthousiasme sa passion du commerce acquise grâce à plus de 10 ans d'expérience terrain. Aujourd'hui, elle dirige un organisme de formation spécialisé en développement commercial qui permet aux entreprises de monter en compétences rapidement et concrètement.



ROMAIN GROTTTO

Expert-comptable et dirigeant de Naka Conseil, président du plus grand groupe d'affaires d'Europe (BNI Influence), entrepreneur, conseiller en stratégie financière et commerciale.



NASSIM AMISSE

Après 13 ans en charge de la stratégie et du business development au sein de multinationales, Nassim est aujourd'hui à la tête d'une agence spécialisée en stratégie digitale sur LinkedIn et autres réseaux sociaux.

GUESTS

Ateliers de spécialisation

Boris LEHMANN (Coach certifié, spécialité EQI), Chloé NORTIER (Coach certifiée, superviseure et membre du collège des experts Clean Language France), Estelle GAÏA (Coach certifiée et sophrologue), Grégory PINAUD-PLAZANET (Consultant qualité Qualiopi & normes ISO), Jimmy BETEAU (Coach d'Affaires, Action Coach), Emmanuel DUCLUZEAU (Coach certifié, préparateur en Prise de Parole Publique)