



FORMALIS

ENTREZ DANS UN MONDE DE FORMATIONS



FORMATION LES 20 TECHNIQUES DE COACHING POUR DEVENIR UN COACH HORS PAIR

Objectif pédagogique

- Acquérir et assimiler les connaissances nécessaires pour maîtriser les techniques de coaching.

Contenu & durée

- 10 modules

- Environ 40 heures
- 100 % distanciel

Niveau

- Tous niveaux
- Certification interne

Prérequis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
 - Connexion internet
-

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Cette formation complète sur les techniques de coaching pour devenir un coach exceptionnel commence par poser les bases nécessaires à tout coach aspirant. Elle explore l'identité du coach, souligne l'importance de l'éthique et de la création de relations basées sur la **confiance et le respect**. Cette base éthique solide est essentielle pour évoluer vers des **pratiques de coaching efficaces et éthiques**.

Ensuite, nous plongerons dans l'importance de la planification et de la définition des objectifs pour les clients, en insistant sur la nécessité d'un **diagnostic** approfondi de leur situation. Cela permet d'instaurer un **plan d'action** et un contrat de coaching solides, éléments clés pour guider le parcours de développement des clients.

La motivation et l'engagement sont des aspects cruciaux du coaching. Comprendre les mécanismes de la motivation, les profils d'apprentissage et les techniques pour renforcer cette motivation est au cœur du travail du coach. La célébration des succès et l'établissement de jalons contribuent également à maintenir l'engagement des clients.

La communication, l'écoute active et l'intelligence émotionnelle sont des compétences interpersonnelles fondamentales pour un coach de qualité. Ce module explore ces compétences, soulignant l'importance de la communication verbale et non verbale, ainsi que des techniques comme la PNL et l'empathie pour établir des relations efficaces avec les clients.

La formation se poursuit en introduisant des outils plus avancés de coaching, offrant des techniques spécifiques telles que :

- L'art du questionnement,
- L'analyse transactionnelle,
- Le recadrage.

Ces outils permettent d'affiner les interventions du coach pour mieux répondre aux besoins individuels de chaque client.

La résolution de conflits et la gestion des problèmes sont également abordées, offrant des techniques pour diagnostiquer les blocages et les résistances, ainsi que des stratégies pour résoudre les conflits et favoriser la coopération.

Le **coaching de groupe** est ensuite exploré, mettant en lumière la gestion des séances collectives, la facilitation de la participation des membres du groupe et la gestion des dynamiques de groupe, y compris les personnalités difficiles.

Ce parcours de formation intègre également le **développement personnel du coach**, en mettant l'accent sur l'auto-évaluation, l'apprentissage continu et le développement professionnel.

Des techniques de coaching avancées telles que la **visualisation guidée**, la **TCC**, le **coaching somatique** et **l'approche systémique** sont présentées pour permettre au coach

d'enrichir son éventail de compétences et d'approches pour répondre aux besoins variés des clients.

Cette formation est un guide pour tous ceux qui souhaitent devenir coachs indépendants, couvrant des aspects entrepreneuriaux tels que l'étude de marché, l'élaboration d'un business plan, et les stratégies de marketing et commerciales pour se positionner efficacement dans le secteur du coaching.

Cette formation complète vous permettra de progresser, depuis les bases éthiques du métier jusqu'aux techniques les plus avancées, vous deviendrez des coachs compétents et autonomes dans un domaine en constante évolution.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Introduction au coaching

Au travers de cette formation, nous vous dévoilerons les leviers qui vous permettront de devenir un coach hors pair, capable de s'adapter à ses étudiants, mais également capable d'appliquer ses propres préceptes.

- Comment utiliser cette formation ?
- Le coaching
- Top of Form
- Identité du coach
- Les incontournables d'un bon coach
- Éthique et déontologie
- Établir une relation de confiance et de respect

Module 2 : Établir des objectifs et planifier les résultats

Dans ce module, nous allons approfondir le processus de coaching en nous concentrant sur la planification et la définition des objectifs.

- Diagnostic de la situation du client
- Gestion du temps et des objectifs
- Plan d'action et contrat de coaching

Module 3 : Motivation et engagement

Nous traiterons de la motivation et des techniques qui vont vous aider à développer la volonté de vos clients.

- Comprendre la motivation
- Profils d'apprentissage et intelligence multiple
- Techniques pour renforcer la motivation
- Célébration des succès et établissement de jalons
- Modèles et mécanismes du changement

Module 4 : Écoute active, intelligence émotionnelle et communication

Dans ce module, nous vous donnerons les clés, qui pourront vous aider, progressivement, à améliorer vos capacités d'interaction avec vos clients.

- L'importance de l'écoute active en coaching
- Communication verbale et non verbale
- La PNL
- Les pièges à éviter
- La communication non violente
- L'empathie et l'intelligence émotionnelle
- Feedback constructif

Module 5 : Outils avancés de coaching

Dans ce module, nous allons découvrir des outils avancés de coaching, qui vous aideront à affiner vos interventions et à vous adapter encore mieux aux besoins spécifiques de vos clients.

- L'art du questionnement
- Cadran de Karpman
- Le cercle d'or
- L'échelle de l'inférence
- Analyse transactionnelle
- Règle des 3 P
- Identification des croyances : ancrages et ressources
- Recadrage

Module 6 : Gestion des conflits et résolution de problèmes

Nous explorons les sources de conflits, apprendrons à diagnostiquer les blocages et les résistances, et nous étudierons diverses techniques pour résoudre les conflits et les problèmes.

- Sources de conflits
- Diagnostic des blocages et résistances
- Revue de quelques techniques de résolution de conflits et problèmes
- Techniques de médiation et négociation
- Recadrage et communication assertive
- Transferts et projections
- Favoriser la coopération et l'harmonie

Module 7 : Coaching de groupe

Le coaching d'équipe est un aspect fondamental du métier de coach et nous allons dans ce module vous dévoiler toutes les ficelles de cette spécialité.

- Création d'une ambiance propice aux échanges
- Préparation des objectifs et planification des séances
- Méthodes et outils d'animation d'une séance collective
- Techniques pour faciliter la participation et l'engagement des participants
- Gestion de la dynamique de groupe et des personnalités difficiles
- Techniques pour favoriser le bien-être collectif et la résilience du groupe

Module 8 : Développement des compétences et apprentissage continu

Ce module est conçu pour vous guider à travers ce processus d'apprentissage et de développement personnel.

- Auto-évaluation et planification
- Apprentissage à partir de l'expérience
- Réseautage et collaboration
- Développement professionnel continu

Module 9 : Techniques de coaching avancées

Dans ce module, nous allons explorer des techniques avancées de coaching et découvrir comment vous pouvez les intégrer dans votre pratique pour aider vos clients à atteindre leurs objectifs et à vivre une vie plus authentique et alignée.

- Techniques de visualisation guidée
- Techniques de Mindfulness
- La thérapie cognitivo-comportementale (TCC)
- Coaching somatique
- Techniques d'hypnose
- Coaching basé sur les valeurs
- Techniques de l'approche systémique

Module 10 : Devenir coach indépendant

Ce dixième module a été conçu pour vous guider sur le chemin de l'entrepreneuriat.

- Étude de marché et positionnement
- Élaboration du business plan
- Choix du statut juridique
- Stratégie de visibilité : Marketing, publicité de réseaux sociaux
- Stratégie commerciale

À propos de FORMALIS

Entreprise française solidaire, FORMALIS est l'organisme de formation de référence en e-learning pour toutes les personnes souhaitant développer leurs compétences dans les secteurs du bien-être, des métiers du web, marketing, immobilier, graphisme, design, écriture.

En nous choisissant comme organisme de formation, vous favorisez le développement de vos compétences et celles de vos collaborateurs tout en étant vous-même acteur responsable : pour chaque formation, une partie des frais d'inscription et des frais pédagogiques sont reversés à des programmes d'accès à l'éducation en France et dans le monde.

E-LEARNING FORMALIS, marque déposée d'ABELART FORMATIONS, est un organisme de formation conforme aux critères qualité des OPCO et certifié DATADOCK et QUALIOPI dans la catégorie : actions de formation.



Pour plus d'informations : <https://elearningformalis.fr>

Pour toute demande : contact@elearningformalis.fr / 01 87 20 06 98