

« Techniques de Coaching »



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.

Document actualisé le 01/03/2023

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 coaches 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 coaches compétents et autonomes dans un domaine en constante évolution.

Public :

Tout public

Prérequis :

Aucun

Durée de formation :

40 heures

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez vous rendre sur le site : <https://elearningformalis.fr>
ou nous contacter par email : equipepedagogique@elearningformalis.fr

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les notions nécessaires pour maîtriser les techniques de coaching

Moyen et modalité :

FOAD

Alternance de théorie et de cas pratiques

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

Moyens Techniques :

10 modules au format PDF

10 fichiers audio au format mp3

Un examen final

Notre support qui est là pour répondre à toutes vos questions

Document actualisé le 01/03/2023

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

QCM

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 24 heures entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à FORMALIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Bastien GIESBERGER M'Ballo SECK

Contact mail uniquement

rhf-idf@agefiph.asso.fr

Document actualisé le 01/03/2023



MDPH

MDPH 75 de Paris 69 rue de la Victoire 75009 Paris

0 805 800 909

contact@mdph.paris.fr

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

590 €

Contact :

MARIN JONES Harriet

equipepedagogique@elearningformalis.fr

+ 33 1 87 20 06 98

« Techniques de Coaching »

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

Module 1 : Introduction au coaching

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser le cadre du coaching à mettre en place avec les clients

Chapitre 1: Comment utiliser cette formation ?

Document actualisé le 01/03/2023

Chapitre 2 : Le coaching
Chapitre 3 : Top of Form
Chapitre 4 : Identité du coach
Chapitre 5 : Les incontournables d'un bon coach
Chapitre 6 : Éthique et déontologie
Chapitre 7 : Établir une relation de confiance et de respect
...
Évaluation module 1

Module 2 : Établir des objectifs et planifier les résultats

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la définition d'objectifs de coaching et la planification des résultats

Chapitre 1: Diagnostic de la situation du client
Chapitre 2 : Gestion du temps et des objectifs
Chapitre 3 : Plan d'action et contrat de coaching

...
Évaluation module 2

Module 3 : Motivation et engagement

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les techniques de motivation selon le profil du client

Chapitre 1 : Comprendre la motivation
Chapitre 2 : Profils d'apprentissage et intelligence multiple
Chapitre 3 : Techniques pour renforcer la motivation
Chapitre 4 : Célébration des succès et établissement de jalons
Chapitre 5 : Modèles et mécanismes du changement

...
Évaluation module 3

Module 4 : Écoute active, intelligence émotionnelle

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les outils de communication utilisable dans le cadre d'un coaching

Chapitre 1: L'importance de l'écoute active en coaching
Chapitre 2 : Communication verbale et non verbale

Document actualisé le 01/03/2023

Chapitre 3 : La PNL
Chapitre 4 : Les pièges à éviter
Chapitre 5 : La communication non violente
Chapitre 6 : L'empathie et l'intelligence émotionnelle
Chapitre 7 : Feedback constructif
...
Évaluation module 4

Module 5 : Outils avancés de coaching

Durée : 4 heures
Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les outils avancés de coaching
Chapitre 1: L'art du questionnement
Chapitre 2 : Cadran de Karpman
Chapitre 3 : Le cercle d'or
Chapitre 4 : L'échelle de l'inférence
Chapitre 5 : Analyse transactionnelle
Chapitre 6 : Règle des 3 P
Chapitre 7 : Identification des croyances : ancrages et ressources
Chapitre 8 : Recadrage
...
Évaluation module 5

Module 6 : Gestion des conflits et résolution de problèmes

Durée : 4 heures
Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la gestion des conflits dans le cadre d'un conflit
Chapitre 1: Sources de conflits
Chapitre 2 : Diagnostic des blocages et résistances
Chapitre 3 : Revue de quelques techniques de résolution de conflits et problèmes
Chapitre 4 : Techniques de médiation et négociation
Chapitre 5 : Recadrage et communication assertive
Chapitre 6 : Transferts et projections
Chapitre 7 : Favoriser la coopération et l'harmonie
...
Évaluation module 6

Module 7 : Coaching de groupe

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les techniques de coaching de groupe

Chapitre 1: Création d'une ambiance propice aux échanges

Chapitre 2 : Préparation des objectifs et planification des séances

Chapitre 3 : Méthodes et outils d'animation d'une séance collective

Chapitre 4 : Techniques pour faciliter la participation et l'engagement des participants

Chapitre 5 : Gestion de la dynamique de groupe et des personnalités difficiles

Chapitre 6 : Techniques pour favoriser le bien-être collectif et la résilience du groupe

...

Évaluation module 7

Module 8 : Développement des compétences et apprentissage

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les méthodes de développement de compétences

Chapitre 1: Auto-évaluation et planification

Chapitre 2 : Apprentissage à partir de l'expérience

Chapitre 3 : Réseautage et collaboration

Chapitre 4 : Développement professionnel continu

...

Évaluation module 8

Module 9 : Techniques de coaching avancées

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les techniques avancées de coaching

Chapitre 1: Techniques de visualisation guidée

Chapitre 2 : Techniques de Mindfulness

Chapitre 3 : La thérapie cognitivo-comportementale (TCC)

Chapitre 4 : Coaching somatique

...

Évaluation module 9

Module 10 : Devenir coach indépendant

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de développer une activité professionnelle de coaching

Chapitre 1 : Étude de marché et positionnement

Chapitre 2 : Élaboration du business plan

Chapitre 3 : Choix du statut juridique

Chapitre 4 : Stratégie de visibilité : Marketing, publicité de réseaux sociaux

Chapitre 5 : Stratégie commerciale

...

Évaluation module 10

ACCESSIBILITÉ

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de FORMALIS en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, FORMALIS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de FORMALIS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées

Document actualisé le 01/03/2023



selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CGV disponibles sur ce lien :

<https://elearningformalis.fr/wp-content/uploads/2021/04/CGV-Formalis.pdf>

Document actualisé le 01/03/2023

FORMALIS 165 Quai de Valmy, 75010 - Paris – Siret : 50334974800031 – Enregistré sous le n°11755630075 auprès du préfet de région : Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 5911C – TVA : FR10503349748 – RCS : Paris Paris B 503 349 748 – Capital : 45 000€ – Tel : + 33 1 87 20 06 98 – Email : equipepedagogique@elearningformalis.fr – Site internet : <https://elearningformalis.com/>