

## SE PROFESSIONNALISER AU COACHING INDIVIDUEL

### Vulnérabilité et puissance de coach

#### *Accompagnement individuel et rôle de coach*

(Cycle de 3 master classes de 2 jours et supervision)

48 heures de formation et 5 heures de supervision

Tarif : 2200 HT ( nombre de participants >6 )

### Cette formation est-elle pour vous ?

Public : coaches internes ou externes, professionnels en organisation, proposant de l'accompagnement personnalisé en entreprise ou en association

Ce cycle est extrait du programme de « Formation au métier de Coach » accrédité par International Coaching Federation (ICF).

### En quoi cette formation correspond-elle à vos objectifs ?

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Poser un diagnostic d'intervention sur les capacités d'évolution de vos clients, pour savoir où et comment intervenir, à partir des éléments suivants :

- Une vision globale des interactions liant entre elles les personnes et les équipes au sein de leur environnement.
- Le positionnement des différents acteurs, les frontières et les zones d'influence, les jeux et enjeux, les marges de manœuvre pour inventer le futur.

- Préciser la relation « coach-coaché-entreprise » et les différentes demandes. Construire des repères : contrat, règle du jeu, cadre relationnel, modélisation pour formaliser les points-clefs du coaching et de l'accompagnement.

- Accompagner la dynamique de son client vers l'émergence d'un « nouvel ordre » :

- Mettre en œuvre une approche stratégique souple et pertinente en relation avec l'évolution des personnes, des équipes et la culture de l'entreprise.
- Découvrir et intégrer des outils d'intervention adaptés aux logiques internes de fonctionnement de chaque client : appliquer l'effet levier.

- Apprendre à être interventionniste avec recul :

- Développer une écoute sensible de ses clients et de leur environnement, donner du sens à ce qui se passe dans l'interaction avec son interlocuteur.
- Inventer dans l'instant, une réponse génératrice de changement.

### Positionnement et prérequis :

- Avoir signé au moins une mission de coaching professionnel rémunérée si vous exercez une activité de coach externe ou ayant fait l'objet d'une lettre de mission si vous exercez une activité de coach interne ou de leader-coach en Organisation

- Un enregistrement audio de 20 à 30 mn d'une séance de coaching individuel vous sera demandé afin de valider vos acquis.

*NB.: Pour les personnes n'ayant pas suivi le Niveau 1- Cycles des Fondamentaux chez International MOZAIK, les objectifs individuels du stagiaire (besoins et attentes), la phase d'avancement du projet professionnel et les acquis existants seront recueillis lors d'un entretien préalable d'orientation avant l'inscription définitive, afin de valider l'adaptation des profils au contenu annoncé et de proposer, le cas échéant, comme prérequis, le suivi d'un ou plusieurs modules du Niveau 1.*

### Durée et taille du groupe :

- Le cycle de 6 jours, soit 48h, se déroule sur 3 modules à raison d'une master-class par mois.
- 5 heures de mentoring sont offertes pendant le cursus dont 3 en collectif.
- Groupe de 6 à 12 personnes.

## Programme :

### 1er module

L'éthique du coach et la déontologie du Coaching

S'approprier la boussole du coach en individuel, l'approche stratégique et systémique.

Explorer le cadrage de la demande

Se connecter à son identité, à sa mission au service de ses client

Pratiquer l'écoute active et le questionnement de coach

Mettre en œuvre le contrat-pacte de coaching, les entretiens tripartites, la déontologie.

Incarner l'esprit du coaching et les 8 compétences de coach de l'ICF

S'approprier un outil pour relier SENS et ACTION

Mise en pratique sur cas réels.

### 2 ème module :

Profession Coach : la "boite à outils" du coach

Les 8 compétences de coach et autodiagnostic Le chemin stratégique en coaching

Pratique du stretching : Le temps du commencement, de l'exploration et de l'atterrissage en coaching

### 3ème module

Anticiper demain avec un outil symbolique, pratique du langage analogique, des métaphores

Séances de coaching : chaque participant est coach puis client et reçoit un Feedback avec options pour son futur. Célébrer le chemin parcouru.

## Présentation de la pédagogie :

L'approche pédagogique est centrée sur l'intégration du mode de pensée systémique et d'apprentissage des outils d'interventions stratégiques : métaphores, analogies, paradoxes... Les concepts et méthodologies sont issus de la théorie des systèmes vivants et des neurosciences. Les participants sont placés en situation de vivre et de pratiquer les méthodologies et techniques présentées, des supports théoriques permettent de formaliser les acquis de la formation. La démarche pédagogique est reliée au contexte professionnel des participants dans une dynamique interactive entre temps de formation et temps de travail.

Chacun peut expérimenter une approche globale et créatrice du coaching :

- Apprendre à « lire » le déroulement d'un coaching comme le reflet de l'organisation dont font partie les participants.
- Explorer et intégrer « en laboratoire » des options enrichies.

La formation permet de travailler concrètement sur sa capacité à nouer avec ses clients une relation constructive. Les situations amenées par les participants sont traitées pendant les sessions et dans les séances de mentoring individuelles.

Afin de renforcer ses acquis, chaque participant se prépare à pratiquer une séance de coaching individuel qu'il ou elle « réalisera » lors du dernier module.

Pendant l'intersession, les participants, réunis en groupes de pairs, expérimentent les outils transmis, travaillent sur quelques lectures conseillées et préparent l'intervention du dernier module.

## Ressources pédagogiques et techniques :

- Diffusion d'un support pendant l'animation et fichier PDF à télécharger sur la plateforme collaborative International Mozaik
- Travaux individuels ou en groupe.
- Vidéos pédagogiques.
- Mise à disposition d'un espace pédagogique sur la plateforme collaborative International Mozaik.

## Dates :

9-10 Février 2022, 7-8 Mars, 7-8 Avril – (Dates a priori et/ou nous contacter).