Devenir coach

Entrepreneuriat - Management | Soins - Bien-être

Continue

Durée

105h

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Le coaching est un métier qui trouve une place grandissante dans le monde des entreprises, des institutions, de la sphère publique et de la vie des citoyens. C'est un processus d'accompagnement de personnes, de groupes, d'équipes ou de projets dans la définition d'objectifs et des moyens à mettre en œuvre pour les atteindre plus rapidement.

Le coach agit comme un révélateur de potentialités. À l'écoute de la personne qu'il accompagne, il se sent bientôt en mesure de l'éclairer sur la façon d'articuler ses talents à ses attentes.

De son côté, grâce à l'interactivité établie avec le coach, le coaché clarifie ses objectifs et s'engage dans l'action.

Le coach n'est pas un fournisseur de service ordinaire. Au-delà d'une prestation professionnelle, le coaching est une relation humaine impliquant la confiance et la motivation des deux parties.

Le coaching est un outil professionnel très efficace et tout à fait passionnant humainement Ce processus stimule immanquablement, et le plus souvent révèle le potentiel d'autonomie et de responsabilité de la ou des personnes coachées. Il les amène à exercer leur capacité de choix et à mettre en œuvre

les moyens pressentis et définis de concert au cours du coaching.

Conditions d'accès

Vous avez le sens de l'ouverture à soi et aux autres

Vous souhaitez exercer un métier d'humanité

Vous aimez la relation d'accompagnement

Vous avez envie de vous investir dans une formation de haut niveau durant 105 heures (15 jours)

Vous vous engagez dans le changement

Programme

Le coaching

Définition du coaching

Les facteurs politiques, sociologiques et philosophiques de l'émergence du coaching

Les domaines d'intervention du coaching

Coaching VS Thérapie

L'alliance et l'établissement du rapport

Le coach

Coach ?

Les champs de compétence du coach

Que signifie la posture du coach?

La place du coach dans la relation d'accompagnement

La relation coach/coaché

La place du coach dans la société

Ethique, valeurs et coaching

L'entretien de coaching

Poser son cadre

La définition du contrat et des enjeux

L'écoute active, le questionnement et la reformulation durant l'entretien

La définition des objectifs

Les indicateurs d'atteinte d'objectifs

Le plan d'actions

Les outils du coach

L'ouverture et l'espace intérieur

La définition et la connexion aux valeurs

La définition des objectifs (SMART)

Le GROW

Le modèle RPBDC

Le questionnement

Le recadrage - de sens et de contexte -

Le monde des représentations, des croyances

Les freins et les obstacles

Comment mettre son coaché en action

Outils ludiques : cartes, roue de la vie, etc.

Les outils de communication

La communication non violente.

Définition des besoins humains

La gestion des émotions

L'observation et le jugement

Formuler des demandes

Les niveaux logiques

Les techniques approfondies

L'analyse transactionnelle

Définition

Les états du moi

L'analyse des transactions

L'égogramme

Les signes de reconnaissances

Le triangle dramatique

Les positions de vie

Les drivers

La collection de timbres

Protocoles et pratiques

La Programmation Neuro Linguistique

Définition

Les présupposés

Etablir le rapport

L'index de computation

Le VAKOG et les prédicats linguistiques

Le méta-modèle

Les méta-programmes

Protocoles et pratiques

L'approche neuro-cognitive (ANC)

Les 4 centres décisionnels du cerveau et les 2 modes mentaux

Le mode mental automatique et le mode mental adaptatif

La compréhension des mécanismes du stress

La gestion du stress

Reprendre son pouvoir personnel

Adopter un nouveau point de vue

Protocoles et pratiques

Le personnel branding

Définir sa marque personnelle

Capitaliser sur le point fort, continuer à le travailler

Le positionnement : définition des cibles, avec qui j'ai plaisir de travailler, interagir pour être à la fois dans l'excellence, la performance et la satisfaction durable

Se faire connaître et reconnaitre.

Apprendre à mieux communiquer

La communication non violente (CNV)

Le DESC

La méthode Thomas Gordon

Des spécialisations au sein de la formation

Coaching scolaire (1 jour)

Les spécificités du coaching scolaire

- Relation tripartite
- Les débouchés et aspects pratiques
- Les différents domaines d'intervention
  - Méthodes de travail
  - Orientation
  - Profils d'apprentissage et intelligences multiples
  - Gestion du stress et des émotions
  - Gestion du temps et organisation
  - Motivation
  - Concentration
  - Confiance en soi
  - Parler en public
- Outils complémentaires au coaching
- PNL
- Brain Gym
- La CNV

Méthode pédagogique : PPT, exercices pratiques et test « profil d'apprentissage »

Coaching en entreprise (1 jour)

Comment utiliser en entreprise les outils du coach.

Établir un rapport de confiance avec le dirigeant

Déroulement d'un entretien tripartite, la confidentialité

Mener des entretiens avec les collaborateurs

Viser les points d'amélioration qui seront présentés lors de réunions d'équipe.

Liège - Sainte-Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1 4000 Liège

04 229 84 20

Accueil :

Du lundi au jeudi : de 8h15 à 21h45

Le vendredi : de 8h15 à 17h15

04 229 84 30

formation.continue@centreifapme.be

Conditions d' inscription

Au Centre/lieu de formation

Pour s'inscrire, rendez-vous sur notre site internet www.formation-continue.be

Bon à savoir

Consultez l'ensemble de notre catalogue de formations continues sur notre site web.

Pour tout renseignement, contactez-nous au 04/229.84.20 ou via formation.continue@centreifapme.be