

## Cursus Coaching

### Objectif de la formation : Être certifié Coach

- Incarner la posture de coach et connaître son client
- Acquérir et expérimenter les outils de changement efficaces
- Mettre en place et développer une activité de Coach
- Être certifié en PNL (Certification reconnue NLPNL)
- Être certifié en vu d'une reconnaissance CNCP

### Prérequis - Socle de connaissances pour intégrer le cursus coaching : 5 jrs

#### « Faciliter vos relations et votre passage à l'action avec les Fondamentaux PNL »

- Connaître les origines de la PNL et ses contextes d'application
- Mettre en place le rapport de confiance grâce à la communication non verbale
- Questionner une situation grâce au "Cadre solution"
- Acquérir les stratégies d'excellence pour atteindre un objectif
- Comprendre le principe de "vision du monde" et la différencier de la réalité
- Développer acuité relationnelle et écoute active envers vos interlocuteurs

#### « Connaître les personnalités répertoriées par l'Ennéagramme »

- Découvrir l'Outil Ennéagramme et ses applications
- Comprendre la construction de la personnalité et ses fondements liés à la protection
- Développer une vision systémique de l'être humain
- Connaître les différentes personnalités et les critères dominants
- Identifier sa typologie et ses expertises personnelles/professionnelles

### Niveau 1 – Incarner la Posture Relationnelle du Coach : 14jrs

#### Module Activ'Coach (2 jrs) : Présenter, défendre et commercialiser son activité de coaching

(Ce module est accessible en dehors d'une inscription au cursus complet)

- Identifier votre socle identitaire pour faire ce métier en toute légitimité
- Connaître et expliquer les principes, cadre et déontologie du coaching, à différentes personnes
- Commercialiser son activité de coaching en étant confortable avec le besoin de contractualiser
- Démontrer sa posture en répondant aux objections, craintes et préjugés de ses prospects
- Conduire les réunions en amont d'un contrat (avec resp. RH, manager ou futur bénéficiaire)
- Conduire une réunion tripartite et faire un compte rendu
- Maintenir la confidentialité des échanges avec des recadrages bienveillants
- Faire expérimenter le coaching à un prospect sans commencer le travail d'accompagnement
- Présenter un devis suivant le cadre d'intervention

## Niveau 1 (suite) - Incarner la Posture Relationnelle du Coach

### Module Coaching des relations (4 jrs) : Acquérir des outils de coaching de la relation

- Développer une autre vision de la relation avec les principes issus de l'A.T., des approches de Palo Alto, d'Elias Porter...
- Connaître les différentes postures relationnelles de Porter et y accéder à bon escient
- Acquérir les réflexes qui permettent de sortir des enjeux relationnels avec le triangle dramatique de Karpman
- Questionner, décoder et reformuler les situations relationnelles face à un client pour lui permettre d'avancer
- Identifier les boucles interactionnelles qui maintiennent les relations infructueuses
- Débloquent les situations relationnelles de soi avec soi, de soi avec l'autre, de l'autre avec l'autre avec des tâches paradoxales

### Module Approfondissement des personnalité avec l'Ennéagramme (2 jrs) : Identifier les axes de progrès de chaque typologie

- Identifier les expertises naturelles et problématiques récurrentes de chaque personnalité
- Identifier le mode de fonctionnement d'une personne, ses axes d'évolution et ses mécanismes de défense
- Présenter en toute impartialité la personnalité à un client
- Maîtriser les méthodes de déblocage des différents mécanismes de défense
- Proposer des tâches pour permettre à son client d'évoluer

### Module Coach Technicien PNL (6 jrs) : Débloquent les objectifs en levant les freins internes et les perceptions limitantes

- Intégrer les postulats indispensables à la pratique du coaching
- Mettre en place l'alliance spécifique à la relation coach-client
- Maîtriser la méthode de questionnement et les différents niveaux de langage
- Diagnostiquer un état présent et transformer le problème en objectif réalisable
- Recadrer de façon conversationnelle avec efficacité
- Décoder les stratégies d'excellence de son client qui résolvent ou maintiennent le problème
- Développer une vision systémique de la situation du client et la présenter
- Acquérir l'expérience et la technicité nécessaires à la pratique des protocoles de changement (partie 1)
- Permettre à son client de faire un premier pas vers la solution en tout confort

**Nota bene : Vous pouvez accéder à ce niveau 1 de la formation par module dissocié suivant vos attentes.**

## Niveau 2 - Accompagner au changement : 12jrs

### Module Coach Praticien PNL (7 jrs) : Appliquer des protocoles de changement suivant la problématique

- Diagnostiquer une problématique et la nature du frein interne
- Développer plus d'accès aux ressources grâce à des changements linguistiques (Méta-Programmes PNL)
- Modifier un critère bloquant l'objectif de 3 façons différentes
- Identifier le mécanisme et l'utilité des émotions inconfortables
- Développer tout le potentiel identitaire et répondre à la question "Mais qui suis-je?..."
- Recadrer une croyance limitante de 3 façons différentes
- Expérimenter la pratique des protocoles de changement issues de la PNL

### Module Modélisation (2 jrs) : Acquérir les principes de la modélisation

- Identifier les différentes phases de la modélisation
- Acquérir les principes de modélisation de l'excellence
- Questionner et transformer les réponses en actions concrètes
- Incarner la nouvelle stratégie

### Module Décodage des personnalité (2 jrs) : Accompagner son client suivant sa personnalité

- Identifier les champs lexicaux et structure de langage de chaque typologie
- S'entraîner sur des vidéos pour augmenter sa compétence de décodage
- Reformuler les mécanismes de défense et les intentions positives rattachées
- Questionner finement pour valider son décodage

### Module Construction de protocole (1 jr) : Développer de la créativité pour accompagner un client

- Identifier les différents éléments qui composent les protocoles déjà existants
- Fabriquer un protocole sur une problématique client
- Transformer une stratégie d'excellence en stratégie modélisable

## Niveau 3 - Mise en place de l'activité et Certification du coach : 10jrs

### Module Devenir un coach (9jrs) : Diriger son activité et conduire ses contrats

- Affiner son positionnement en tant que coach sur un marché encore en plein essor
- Travailler sur ses résonances et résistances à faire ce métier
- Cultiver ses atouts pour se différencier de la concurrence
- Expérimenter les apports théoriques sur son objectif professionnel
- Savoir conduire tout le processus d'un contrat de coaching dans sa globalité
- Identifier les tâches des entre-séances suivant la problématique du client
- Être supervisé sur ces premiers clients (rémunérateurs ou non)

### Module Certification (1 jr) : Valider sa certification de Coach



**Votre contact :** Isabelle Legueurlier  
06 74 53 01 57 ile@capresilience.fr

[www.capresilience.fr](http://www.capresilience.fr)

## Informations complémentaires

### Outils et approche enseignés sur le parcours Coaching :

- **La Programmation Neuro Linguistique** : Méthode « Orienté Solution » pour améliorer sa communication, atteindre ses objectifs, et accompagner le changement.
- **L'Ennéagramme** : Grille de lecture des différentes personnalités qui apporte une compréhension profonde de l'humain
- **Des apports d'autres méthodes** : d'Analyse Transactionnelle, de l'Approche Systémique de Palo Alto, Approches Narratives...

### Pédagogie :

Tous les enseignements, sont expérimentés par le stagiaire à chaque module de formation lors de mises en situation.

Un ensemble de supports de cours détaillés est fourni pour soutenir la prise de note du stagiaire

Un suivi des acquis est fait au début de chaque module

Une supervision est proposée dès le démarrage de l'activité du stagiaire

### Méthode d'évaluation :

L'évaluation est faite sur l'ensemble du parcours lors des exercices de mise en situation

Une journée formelle d'évaluation à mi parcours correspondant à la Certification du Praticien PNL

La rédaction d'un mémoire en fin de parcours évalué par un jury composé de personnes externes et internes à l'Organisme de Formation.

Une journée d'examen sous forme de mise en situation de coach considéré comme Certification de Coach

### Organisation :

Les lieux de formation sont à Paris intra muros : 75003, 75012 et 75018 suivant les modules et la taille du groupe

Le nombre de participants par cursus est de 7 pers. min à 12 pers. maximum

**Votre contact** : Isabelle Legueurlier  
06 74 53 01 57  
ile@capresilience.fr

[www.capresilience.fr](http://www.capresilience.fr)



## Les jours de formation en présentiel sur 2018

- **Présenter, défendre et commercialiser son offre coaching :**  
Session A : 15 - 16 février  
Session B : 19 - 20 Mai
- **Faciliter relations et passage à l'action avec les fondamentaux PNL :**  
Session A : 23 - 24 - 25 Février  
Session B : 02 - 03 - 04 Avril
- **Coacher la relation à soi et à l'autre :**  
Session A : 05 et 26 Mars  
Session B : 10 - 11 Mars  
Session C : 18 - 19 Juin
- **Connaitre les différentes personnalités avec l'Ennéagramme :**  
Session A : 19 - 20 Mars  
Session B : 14 - 15 Avril
- **Débloquer les objectifs en levant frein interne et perception limitante avec le Technicien PNL :**  
Session A : 24 - 25 Mars + 07 - 08 + 21 - 22 Avril  
Session B : 14 - 15 Mai + 28 - 29 mai + 04 - 05 Juin
- **Sortir des enjeux relationnels avec le Triangle Dramatique de Karpmann et les attitudes de Porter :**  
Session A : 12 - 13 Avril  
Session B : 05 - 06 mai
- **Approfondir le fonctionnement de la personne avec l'Ennéagramme :**  
Session A : 16 - 17 Avril
- **Décoder la personnalité de son interlocuteur :**  
Session A : 16 - 17 Juin
- **Appliquer des protocoles de changements + Modélisation + Décodage de personnalité + Construction de Protocole + Mise ne place de l'activité :**  
Session unique :  
25 - 26 - 27 juin +  
02 - 03 - 04 - 05 Juillet + 16 - 17 Juillet +  
10 - 11 - 12 - 13 + 24 - 25 - 26 Septembre +  
08 - 09 - 10 - 11 Octobre

Madame, Monsieur,

Suite à votre intérêt, voici un exemple des différents devis concernant la formation « Coursus Coaching Certifiant »

Ce cursus a été mis en place pour des personnes voulant développer ce métier de coach comme activité principale, en développant leur clientèle ou en répondant à des offres sous les codes ROME suivants : K1103 ou M1502. Il est également accessible pour des consultants en bilan de compétence, en recrutement, à des managers, à des dirigeants, des formateurs, et des responsables RH qui souhaitent acquérir des moyens plus efficaces d'Accompagnement des personnes et de Conduite du changement

Description	Quantité	Montant Forfaitaire		
		Particuliers	Pôle Emploi	Entreprise & OPCA
Prérequis : Fondamentaux PNL et Ennéagramme	5 jrs Soit 35 h	750,00 TTC	750,00 HT	900,00
Cursus Coaching 1 - 2 - 3	36 jrs Soit 252 h	4860,00 TTC	4860,00 HT	5940,00
Total	41 jours Soit 287 h	<b>5610,00 TTC</b>	<b>5610,00 HT</b>  soit 6732,00 TTC Dont TVA à 20% = 1122,00	<b>6840,00 HT</b>  soit 8208,00 TTC Dont TVA à 20%= 1368,00

Pour les particuliers des remises sont proposées sous certaines conditions comme :

- Inscription 3 mois avant démarrage avec un acompte de 10% : Remise de 5%
- Paiement en 1 fois : remise de 7%

**Nous sommes à votre disposition pour vous envoyer un devis dédié à votre situation et trouver le meilleur format de financement.**

### Notre organisme :

**Certifications NLPNL :** La PNL est sanctionnée par des niveaux de certification internationaux

**Normes ISO :** CapRésilience est certifié depuis juillet 2014 sur 2 normes 9001 - 29990

**Validation métier :** En cours de demande sur la reconnaissance RNCP de notre formation de coach

### Nos références clients :

Alcatel Lucent - Alma Consulting - Altran Europe- American Express - Amundi - Axa - Bristol Myers Squibb - Cap Gemini DG - Crédit Agricole - Coca Cola Entreprise - Coty beauty - Dassault - Eurovia/Vinci - Fiabilis - Group Eclair - HP 3com - Kodak - La Poste - Melle BIO - Pages Jaunes - PMU - Sebia - SMCP - SNCF - Success Models - Swatch Group - Takeda - Unilever - Vranken et Pommery - OPCA (AFDAS - FAFIEC - OPCALIA - ADEFIM - FORCO) et Pôle Emploi (Le Mans - Argenteuil - IDF régional)

**Je reste à votre disposition pour toute information complémentaire.**

**Bien cordialement**

**Isabelle Legueurlier**

06 74 53 01 57

[ile@capresilience.fr](mailto:ile@capresilience.fr)