



Modules pour les Coachs

Calendrier 2018 – 2019

Nous proposons aux coachs en activité et aux coachs fraîchement sortis de leur formation, des modules complémentaires pour développer leur activité en toute sérénité, pratiquer d'autres méthodes, se perfectionner et accompagner de façon différente. Il nous semble fondamental de continuer à se former, de continuer à grandir, d'échanger régulièrement avec d'autres personnes faisant le même métier, que ce soient des pairs ou des superviseurs, pour consolider votre posture et votre technicité de coach.

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

Programme

J1 : Identifier son identité de coach – Expliquer les différences et similitudes avec d'autres formats d'accompagnement - Se préparer avant un rendez-vous de présentation - Conduire une réunion de prévente suivant les différents interlocuteurs

J2 : Recadrer les objections d'un interlocuteur avec élégance - Modifier ses croyances limitantes sur l'activité et sur soi en tant que coach

- Session A : 22 - 23 Novembre 2018
- Session B : 26 - 27 Janvier 2019
- Session C : 16 - 17 Mai 2019

Module Coaching de la relation (2 jrs) : Acquérir des outils de coaching de la relation

Programme

J1 : Comprendre le modèle du Coaching systémique – Connaitre les situations où la méthode est applicable – Identifier l'objectif caché dans une interaction qui ne fonctionne pas – Apprendre les différentes tâches spécifiques à chaque objectif caché - Acquérir la méthode

J2 : Expérimenter et s'entraîner sur questionnement, reformulation, présentation des tâches, posture permettant l'efficacité de la méthode - Entraînements sur des études de cas et sur les situations des stagiaires

- Session A : Complet
- Session B : 18 - 19 Février 2019
- Session C : 20 - 21 Juin 2019

Module Triangle Dramatique (A.T.) - (2 jrs) : Sortir des enjeux relationnels

Programme

J1 : Connaître les intentions de mise en place et de prise de rôle - Repérer le champ lexical de chaque posture - Identifier les avantages, inconvénients et motivations de chaque rôle - Relier chaque rôle à des critères de protection - Poser les questions permettant la prise de conscience du rôle – Identifier des expériences personnelles ou professionnelles de prise de rôle

J2 : Présenter de façon bienveillante la prise d'un rôle à la personne qui le tient – Faire les recadrages utiles pour sortir d'un rôle – Expérimenter et s'entraîner à ne pas y rentrer – Accompagner une personne à prendre conscience du rôle pris et des avantages et inconvénients - Travailler sur ses propres prises de rôle récurrentes dans un but d'évolution

- Session A : 01 - 02 Décembre 2018
- Session B : 18 - 19 Février 2019
- Session C : 20 - 21 Juin 2019

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

Prérequis : Fondamentaux PNL

Programme

J1 : Identifier le processus de modélisation – Connaître les différents moyens de modélisation (modèle vivant/mentor métaphorique/expérience autre contexte) - Distinguer les éléments modélisables grâce au T.O.T.E - Découvrir les principales stratégies d'excellence de l'être humain - Décoder les éléments des stratégies d'apprentissage

J2 : Faire un cadre de contraste entre stratégie qui fonctionne et stratégie de ratage - Questionner pour récupérer les comportements et processus internes à modéliser - Transformer l'ensemble des éléments pertinents en objectif – Examiner les freins à l'action et les lever si nécessaire.

- Session A : 11 - 12 Avril 2019
- Session B : 13 - 14 Juillet 2019

Module Se légitimer en tant que coach (5 jrs) : Diriger son activité et conduire ses contrats

Programme

J1 + J2 : Affiner son positionnement en tant que coach sur un marché en plein essor – Travailler sur ses résonances et résistances à faire ce métier – Identifier et cultiver vos atouts pour se différencier de la concurrence –

J3 + J4 : Expérimenter les apports théoriques sur son objectif professionnel – Conduire l'ensemble d'un contrat de coaching dans sa globalité – Identifier les tâches d'entre-séance suivant les axes de développement nécessaire au client

J5 : Préparer la rédaction du mémoire – Connaître les différents chapitres et les attendus en terme de forme et de contenu – Être supervisé sur les séances de ses premiers clients comme dans la mise en place de son activité

- Session Unique : 14 - 15 + 23 - 24 - 25 Septembre 2019

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

www.capresilience.fr