Développer son activité de Coach Professionnel

16 jours 112 heures

Programme de formation

Public visé

Professionnels ayant pour mission d'accompagner les cadres et les dirigeants de l'entreprise et des organisations (manager, RH, formation, conseil, etc.) et/ou souhaitant orienter leur activité professionnelle vers l'accompagnement (enseignant, consultant, etc.).

Découvrez la présentation du métier en [vidéo](#).

Pré-requis

Avoir obtenu un certificat de **Maître-Praticien PNL** dans un centre agréé NLPNL.
Une très forte volonté d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir un professionnel de l'accompagnement proposant des prestations de qualité.

Objectifs pédagogiques

Acquérir **l'attitude et les compétences** nécessaires afin d'exercer la profession de Coach professionnel.

Exercer le métier de Coach de façon **professionnelle, efficace, élégante et déontologique**.

Description / Contenu

Poser la relation avec le commanditaire et le coaché : Donne les clés de la première phase d'une mission de coaching, de la rencontre entre commanditaire et coaché jusqu'à la présentation des modalités d'un coaching, en passant par différents entretiens.

Élaborer la proposition commerciale : Permet d'identifier les besoins du commanditaire et du coaché afin de formaliser la proposition commerciale globale qui aboutira par la suite à l'édition d'un contrat de coaching.

Travailler avec le coaché : Troisième phase d'une mission de coaching, le cadre étant au préalable posé, ce bloc permet de débiter les entretiens de coaching. Leur objectif est de permettre au coaché de trouver et mettre en œuvre des solutions qui lui soient adaptées.

Réaliser un coaching d'équipe : Il s'agit en premier lieu d'identifier la problématique avec le manager et de mener des entretiens avec son équipe pour faire émerger des axes de travail. Il permet d'acquérir les outils pour structurer et animer son coaching d'équipe afin de permettre l'apport de solutions aux problèmes soulevés.

Utiliser l'approche des Interventions Orientées Solution : Autre outil utilisable par les Coach(e)s, ce bloc permet l'acquisition d'une approche complémentaire qui apparaît plus judicieuse dans certains cas de coaching.

Modalités pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.

Groupes de travail en complément des périodes de formation proposés aux candidats (dates disponibles en ligne sur notre site www.ifpnl.fr).

Échanges réguliers avec l'équipe pédagogique.

Moyens et supports pédagogiques

Supports pédagogiques remis aux candidats.

Espace personnel dédié permettant de retrouver les étapes du parcours de formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Bilan de positionnement (ou carnet de compétences) : permet au candidat d'auto-évaluer une partie des compétences attendues en début de parcours.

Épreuve pratique : elle se déroule sous forme de trinôme en sous-groupe, en binôme ou seul en grand groupe. Elle permet au candidat de concevoir et formaliser l'accompagnement adapté à la problématique professionnelle amenée par l'un des membres du trinômes et de le dérouler au cours de l'exercice pratique et recevoir un retour d'expérience.

Dossier professionnel (ou mémoire) : il permet de décrire et de contextualiser une problématique professionnelle en lien avec le référentiel d'activités et de compétences.

Jury pédagogique : les formateurs intervenant sur un même cycle de formation croisent leurs évaluations afin de synthétiser les résultats.

Jury : les membres de ce jury, à la lecture des résultats du candidat, confirme l'obtention du titre, ou les conditions de rattrapage du candidat refusé.

Compétences liées

- Construire son activité commerciale de coach professionnel afin de la pérenniser.
- Formaliser un contrat de prestation de coaching afin d'être en conformité avec la législation.
- Créer des supports marketings numériques liés à son offre de prestation de coaching et des partenariats, afin de diffuser son offre, assoir sa notoriété et d'affirmer sa visibilité auprès de ses clients et contacter des prospects.
- Enrichir son réseau professionnel afin de gagner de nouveaux contacts et maximiser les chances de création d'opportunités professionnelles.
- Centraliser les retours d'information des parties prenantes des différents coaching réalisés afin d'implanter une démarche d'amélioration continue de son activité de coaching.
- Mettre en œuvre une veille permanente pour se tenir informé les évolutions du métier de coach professionnel et du marché lié à ce métier.
- Développer de manière permanente ses compétences professionnelles, par la formation et la professionnalisation.

Dernière mise à jour : 22/09/2022