

YYOUR FORMATIONS

Siège social:

6 Allée des Pervenches
26760 BEAUMONT LES VALENCE
Numéro SIRET:81501410500010
Email: ad.yyour@gmail.com
Tel: 04 22 84 04 94



Coach professionnel 2021

Cette formation vise à certifier les compétences professionnelles du coach professionnel

Durée estimée : 110.00 heures

Durée estimée hebdomadaire : 8 à 10 heures

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Professionnel qui souhaite connaître les fondamentaux du coaching, d'un point de vue pratique et proche des problématiques rencontrées en entreprise
- Cadre qui désire mettre en place le coaching au sein de son entreprise.
- Professionnel de la formation, du conseil, de l'enseignement, du sport et d'autres disciplines similaires qui cherche à développer ses compétences de coach
- Demandeur d'emploi
- Indépendant

Prérequis

- Sans prérequis spécifique

Accessibilité :

- Entrées tous les débuts de mois sous réserve d'un nombre de candidats suffisant.
- Un délai de 15 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription.
- Dans ce délai, le stagiaire doit entre autres fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus, un CV à jour, et avoir rempli un questionnaire concernant ses compétences et son projet professionnel. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact par téléphone avec le stagiaire pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation au référent handicap Madame Cécilia Guibergia afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluations.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le titulaire de la certification doit être capable de :

- Maîtriser la définition du coaching, les éléments clés et types de coaching
- Savoir choisir sa spécialisation et définir les rôles et missions d'un coach professionnel
- Créer un environnement sûr pour engendrer un respect et une confiance mutuels constants
- Maîtriser les stratégies de communication afin d'approfondir la motivation de son client qui permet de mener des résultats concrets.
- Comprendre l'activité de coach professionnel afin de développer et gérer son plan de coaching.
- Savoir élaborer un plan de développement marketing de sa structure, acquisition de nouveaux clients réguliers.

CONTENU (PROGRESSION PÉDAGOGIQUE)

- Présentation du centre de formation
- Conférence d'introduction au parcours avec le coach David Lefrançois
- Bloc 1 : Définir ce qu'est le coaching : éléments clés et types de coaching (environ 20 heures)
 - o Définir l'introduction au concept et à la philosophie du coaching
 - o Différencier le coaching et d'autres disciplines
 - o Identifier les différents types de coaching

YYOUR FORMATIONS

Siège social:

6 Allée des Pervenches

26760 BEAUMONT LES VALENCE

Numéro SIRET:81501410500010

Email: ad.yyour@gmail.com

Tel: 04 22 84 04 94



• BLOC 2 : ÉTABLIR LES FONDATIONS (environ 40 heures)

- o Choisir sa spécialisation de coaching (L'accompagnement des managers et des dirigeants, le coaching individuel, le coaching d'équipe, le coaching scolaire, le coaching en image et en communication, l'accompagnement des personnalités complexes /gestion des conflits, hypnocoach, sophrocoach)
- o Connaître les rôles et missions du coach
- o Connaître les 11 compétences du coach professionnel
- o Identifier les éléments clés du processus de coaching : le modèle GROW de John Whitmore
- o Connaître les outils fondamentaux du coach
- o Comprendre les principaux obstacles rencontrés par le coach
- o Respecter les directives éthiques et les normes professionnelles – Comprendre la charte déontologique et les standards de coaching et être en mesure de les appliquer correctement dans toutes les situations de coaching.
- o Etablir le contrat de coaching – Comprendre les exigences d'une interaction spécifique de coaching et trouver un accord avec le nouveau client potentiel sur les procédures et la relation de coaching

• BLOC 3 : CO-CRÉER LA RELATION AVEC LE CLIENT (environ 40 heures)

- o Construire un climat fondé sur la confiance et le respect – Savoir créer un environnement sûr et de soutien pour engendrer un respect et une confiance mutuels constants
- o Apprendre l'ennéagramme
- o Présence de coach – Être à l'écoute et créer une relation spontanée avec le client par une communication ouverte, souple et rassurante

• BLOC 4 : COMMUNIQUER AVEC EFFICACITÉ (environ 40 heures)

- o Acquérir les fondamentaux de la gestion d'une structure entrepreneuriale : comptabilité, gestion administrative, législation et réglementation, marketing et communication (trouver des clients et les fidéliser).
- o Écouter avec attention – Savoir se concentrer totalement sur les dits et les non-dits du client pour comprendre son message dans le contexte de ses désirs et favoriser l'expression personnelle du client
- o Poser les bonnes questions – Savoir poser des questions pertinentes pour obtenir les informations indispensables et permettre ainsi au client de tirer le meilleur profit de la relation de coaching
- o Pratiquer une communication directe – Savoir communiquer efficacement pendant les sessions de coaching et utiliser un langage ayant le plus d'impact sur le client
- o Fournir un feedback et un feedforward

• BLOC 5 : FACILITER L'APPRENTISSAGE ET LA RÉUSSITE (environ 40 heures)

- o Acquérir les connaissances nécessaires à l'activité de coach professionnel indépendant.
- o Sensibiliser le client – Savoir intégrer et évaluer avec précision les sources multiples d'informations et présenter des suggestions qui sensibilisent plus facilement le client et l'aident, par conséquent, à atteindre les objectifs fixés
- o Concevoir des actions – Savoir co-créer avec le client des opportunités d'apprentissage continu pendant les séances de coaching et les situations quotidiennes, afin d'entreprendre de nouvelles actions qui généreront le plus efficacement possible les résultats souhaités
- o Planifier et établir des objectifs – Savoir développer et gérer un plan de coaching efficace avec le client Gérer les progrès et la responsabilité – Savoir centrer son attention sur ce qui est important pour le client et le laisser assumer la responsabilité de ses actions
- o Gérer la confiance en soi = L'estime de soi
- o Apprendre le lâcher prise
- o Dénouer les nœuds de nos vies
- o Garder son sang-froid face à l'agressivité
- o Surmonter le sentiment d'imposture
- o Quand la reconversion s'enlise (1) : Etude d'un cas concret
- o Job Crafting : 10 Façons d'améliorer votre quotidien professionnel en 2021
- o Comprendre les compétences relationnelles : Savoir recevoir

• BLOC 6 : SAVOIR GÉRER UN CABINET DE COACHING (environ 40 heures)

- o Savoir élaborer un plan de développement marketing de sa structure, acquisition de nouveaux clients réguliers
- o Savoir Choisir la structure entrepreneuriale, constitution, lancement
- o Connaître le marché de l'accompagnement individuel et professionnel en France

YYOUR FORMATIONS

Siège social:

6 Allée des Pervenches

26760 BEAUMONT LES VALENCE

Numéro SIRET:81501410500010

Email: ad.yyyours@gmail.com

Tel: 04 22 84 04 94



- o Analyser les besoins des clients et les opportunités de contrat
- o Savoir opérer des missions de recrutement des coachs consultants
- o Savoir gérer la comptabilité et la gestion générale de l'entreprise

ORGANISATION

Equipe pédagogique

- . Mme Cécilia GUIBERGIA, entrepreneure depuis 2011 dans la formation professionnelle, directrice YYYOURS FORMATIONS et référente handicap.
- . Mme Anne-Marie PERREY, psychologue du travail diplômée
- . Mr Stéphane PALMIER, coach professionnel et formateur référent
- . Mme Jessie MOULIN, service administratif et conformité

Contacts

- . Directrice et référente handicap : contact.yyyours@gmail.com
- . Service pédagogique : service.formation.yyyours@gmail.com
- . Psychologue du travail diplômé : mperrey38@gmail.com
- . Coach professionnel et formateur référent : stephanepalmier@orange.fr
- . Secrétariat général : 04 22 84 04 94
- . Assistance disponible par mail à ad.yyyours@gmail.com du lundi au vendredi de 09h à 17h (délai de réponse maximale: 24h)

Moyens pédagogiques et techniques

- Suivi par un coach professionnel
- Entretien téléphonique avec un psychologue du travail pour la validation des compétences acquises
- Formateur référent dédié et disponible par téléphone et email à service.formation.yyyours@gmail.com ou au 04 22 84 04 94 (réponse en moins de 48h du lundi au vendredi de 09h à 17h)
- Enregistrements vidéos puis analyse
- Visionnage de vidéos et études de cas écrits
- Mise à disposition en ligne de documents supports à télécharger librement
- Plateforme d'apprentissage à distance disponible 7j/7 et 24h/24

Dispositif de suivi de l'exécution d'évaluation des résultats de la formation

- Livret de suivi de formation complété par le stagiaire et le formateur référent
- Entretiens téléphoniques avec un ou plusieurs membres de l'équipe pédagogique
- Certificat de réalisation signé par le stagiaire et le formateur
- Relevés de connexion à la plateforme elearning

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu : suivi des connexions à la plateforme, travaux dirigés à rendre, travaux pratiques à exécuter, stage professionnel au sein d'une entreprise (optionnel) et rédaction d'un mémoire synthétique (obligatoire)
- Entretien téléphonique avec notre coach professionnel et psychologue du travail
- Récapitulatif des examens et évaluations :

TD1 : Rédiger une fiche de synthèse permettant d'illustrer les éléments clés et les différents types de coaching. (10 points)

Critères de notation :

- Critère 1 : la capacité à définir ce qu'est le coaching (5 points)
- Critère 2 : la capacité à comprendre les éléments clés et les différents types de coaching. (5 points)

Modalité de notation : note de 0 à 10.

YYOUR FORMATIONS

Siège social:

6 Allée des Pervenches

26760 BEAUMONT LES VALENCE

Numéro SIRET:81501410500010

Email: ad.yyour@gmail.com

Tel: 04 22 84 04 94



TD2 : Établir un contrat de coaching pour un premier client volontaire pour bénéficier d'un coaching gratuit dans le cadre de la formation (la mission pourra débuter plus loin dans la formation après l'acquisition des premières compétences théoriques) (10 points)

Critères de notation :

- Critère 1 : la capacité à présenter le travail du coach professionnel et à contractualiser cette mission (2.5 points)
- Critère 2 : la capacité à tenir et à rendre compte d'un entretien exploratoire avant une missions de coaching (2.5 points)
- Critère 3 : la capacité à adapter en autonomie le contrat de prestation en y faisant apparaître les modalités et les objectifs, la durée et les moyens mises en oeuvre pour atteindre les objectifs (5 points)

Modalité de notation : note de 0 à 10.

TD3 : Elaboration d'un écrit permettant de guider les premiers éléments de communication avec un nouveau client, découverte, analyse de sa personnalité et de ses objectifs. (10 points)

Critères de notation :

- critère 1 : qualité du livrable en terme de lisibilité et d'illustration (2.5 points)
- critère 2: capacité à synthétiser (2.5 points)
- critère 3 : pertinence des outils choisis et facilité des comptes rendus et des livrables à fournir au client (5 points)

Modalité de notation : note de 0 à 10.

TD 4 : Fournir un modèle type de feedback pouvant être remis au client final et/ou au commanditaire (dans le cas des contrats tripartites) (10 points)

Critères de notation :

- critère 1 : lisibilité du livrable (5 points)
- critère 2 : présence de recommandations, d'outils et d'exercices pratiques dans le cadre de l'atteinte des objectifs (5 points)

Modalité de notation : note de 0 à 10.

TD 5 : Création d'un planning d'intervention avec exercices pratiques et ou opérationnel, objectifs (10 points)

Critères de notation :

- critère 1 : qualité visuel et ergonomique du livrable (5 points)
- critère 2 : pertinence dans le séquençage et le déroulé des étapes (5 points)

Modalité de notation : note de 0 à 10.

TD 6 : Elaboration d'un business plan et d'un prévisionnel financier sur 3 ans pour l'activité de coaching. (10 points)

Critères de notation :

- critère 1 : capacité à faire correspondre des analyses et études de marchés avec un prévisionnel financier (2.5 points)
- critère 2 : capacité d'innovation en terme de nouveaux services à offrir / différenciation concurrentielle (2.5 points)
- critère 3 : capacité de projection dans la démarche commerciale d'acquisition client nécessaire (5 points)

Modalité de notation : note de 0 à 10.

Validation de l'ensemble des blocs de compétences, pas de validation individuelle des blocs.

Examen final : rédaction d'un mémoire réflexif retracant les compétences acquises et contextualisées dans des situations de travail réelles ou simulées et s'appuyant sur les évaluations réalisées pendant la formation. Un mémoire doit comprendre entre 20 et 40 pages. Ce mémoire sera soutenu devant un jury composé de membres de l'équipe pédagogique mais également d'un professionnel du métier externe. Notation : note de 0 à 20, la note minimale de 10/20 permet l'obtention de la certification.

YYOURS FORMATIONS

Siège social:

6 Allée des Pervenches

26760 BEAUMONT LES VALENCE

Numéro SIRET:81501410500010

Email: ad.yyourss@gmail.com

Tel: 04 22 84 04 94



Modalités d'obtention : obtention par validation de la certification.

Documents délivrés à l'issue de la formation : parchemin de certification délivré par YYOURS FORMATIONS, copie du livret de suivi de formation, attestation de réussite et de compétences et un certificat de réalisation.

Équivalences, passerelles suites de parcours et débouchés

Sans niveau spécifique

Les débouchés du métier : Coach certifié/e en PNL, Coach interne, Consultant/e Coach, Consultant/e en développement personnel, Coach formateur/trice, Responsable Ressources Humaines, Manager, Manager Coach, etc.

Indicateurs de résultats :

Taux de réussite : 96%

Taux de retour à l'emploi : 83%