

L'intelligence collective au service du développement de votre activité de coach

Dates

V 11/01/19 +
J 21/03/19 +
M 07/05/19

Durée

3 jours – 20H

Tarifs

Individuel	790 €
Entreprise	1030 €

Lieu

Institut Repère
78 av du Général Michel Bizot
75012 Paris

Contacts

Sadia Chami
01 43 46 89 25
sadia.chami@institut-repere.com

Ketty Dampied
01 43 46 89 48
Ketty.dampied@institut-repere.com

La formation au coaching, quel que soit son niveau de qualité, n'apporte que rarement les compétences nécessaires au développement d'une activité de coach. Le défi des nouveaux certifiés, du moins ceux qui ne vont pas exercer en tant que salarié, est d'endosser le costume de l'entrepreneur et de vivre rapidement de leur activité de coach. Au début, c'est aussi laborieux que de débiter un puzzle. Et puis vient le moment où tout s'aligne et où vous pouvez dire « mais oui mais c'est bien sûr ! ». L'émergence de quelque chose qui n'existait pas auparavant s'appuie sur une démarche collective et générative d'intervision, c'est-à-dire par la mise en synergie de cartes du monde différentes et complémentaires.

Objectif

Créer et développer une activité de coaching, en accord avec la mission/vision du coach et les besoins d'un marché, et génératrice de résultats économiques. Cette démarche s'appuie sur les principes de l'intelligence collective et de la collaboration générative.

Public

Coachs souhaitant démarrer ou développer leur démarche entrepreneuriale.

Prérequis

Etre coach en activité ou avoir suivi une formation de coaching basée sur les outils et méthodologies de la PNL. Formation en coaching niveau II pour les stagiaires de l'Institut REPERE.

Contenu pédagogique

Cette formation-action, qui est organisée en 3 modules d'une journée chacun, vise la constitution d'un groupe de pairs pouvant fonctionner par la suite de façon autonome.

1ère journée : élaborer le projet et plan d'action

Cette première journée permet de définir ou redéfinir le projet professionnel (en termes de Vision, Mission, Ambition, Rôle) et d'en construire le plan d'action. La définition du projet donne une direction claire à l'action, tout en mobilisant l'énergie à sa réalisation.

Pendant l'intersession, les participants formalisent leur plan d'action et le transmettent à l'animateur/trice.

2ème journée : présenter son projet et trouver des ressources

Cette deuxième journée permet d'acquérir les compétences nécessaires pour présenter son projet professionnel avec clarté, concision et passion, de façon à trouver les ressources externes (partenaires, soutiens...etc.) permettant sa réalisation. Cette journée permettra la présentation finale du projet.

3ème journée : dépasser les obstacles à la réalisation du projet

Cette troisième journée est consacrée à l'identification des interférences et obstacles à la réalisation du projet, et aux moyens de dépasser ces obstacles (capacités, croyances...etc.)

Moyens pédagogiques

Ils sont centrés sur la démarche commerciale et marketing de l'activité de coach, et non pas sur le déroulement d'une séance de coaching. Les moyens pédagogiques reposent sur des apports informatifs de l'animateur/trice, des échanges d'informations et de ressources entre pairs, des mises en situation pratiques, un travail personnel pendant les intersessions ; et ils s'appuient sur les principes de l'intelligence collective mise en œuvre par des séances d'intervision.

L'évaluation de la formation et des compétences

L'évaluation de la formation porte sur six critères : La réponse aux attentes (accueil, écoute, services, divers).

Le respect du programme et des objectifs annoncés ; L'animation de la formation (attitude du formateur, explications, démonstrations, exercices), la documentation remise (qualité et utilité des supports de stage) ; Utilité (applications des acquis dans votre domaine d'activité).

L'évaluation des compétences : une évaluation des compétences acquise est réalisée à la fin de la 3ème module.

Les conditions de réussite du processus d'intervision

Il est important de distinguer la supervision (avec des relations hiérarchiques implicites et la valorisation de la carte d'un superviseur) de l'intervision (avec des relations de pair implicites et la valorisation des différentes cartes des participants). La réussite d'une relation « générative » repose sur les principes de résonance, de synergie et d'émergence et sur l'installation d'un état de générativité chez chaque participant. Chaque membre du sous-groupe d'intervision se pose la question du thème (problème resté sans solution jusqu'à présent) sur lequel il a besoin du soutien du groupe et qui puisse avoir un intérêt pour l'ensemble du groupe. Les membres du groupe laissent émerger leur contribution au présentateur à partir de l'intelligence collective et du champ relationnel du groupe. Le soutien du groupe intervient plus au niveau symbolique ou métaphorique qu'au niveau d'une pensée « cognitive ».

Animation



Odile BERNHARDT – Formatrice, coach et superviseur. Elle exerce depuis 20 ans dans le domaine des relations humaines. Après un parcours de responsable RH, elle a choisi ses activités professionnelles en lien avec le développement des personnes. Enseignante certifiée en PNL, formée à l'analyse systémique, elle aime mettre les outils et les techniques de ces modèles à la portée de ses stagiaires. Passionnée par le métier de coach qu'elle pratique et enseigne. Co-auteur de l'ouvrage "Comprendre et pratiquer le coaching personnel" (interEditions 2008).



Francis COLNOT – Formateur, coach et superviseur. Professionnel des médias audiovisuels durant 18 ans et responsable de la communication à l'international. Maître Praticien PNL et formateur certifié Process Com®, Interqualia®, MBTI®. Formé aux interventions systémiques et stratégiques de Palo Alto. Coach associé de la SF Coach et membre fondateur de l'AEC. Co-auteur de « Le dictionnaire des coachings » (Dunod 2007), et avec Odile BERNHARDT de « Comprendre et pratiquer le coaching personnel » (InterEditions 2008).



Dominique LAUGERO - Consultant, formateur et coach. Etudes littéraires et une licence de psychologie. Il découvre la PNL au milieu des années 80, et devient enseignant PNL en 1990, après un parcours avec Anne Linden du New-York Training Institute. Depuis 18 ans, il anime des cycles PNL et intervient comme consultant au sein de différentes entreprises. Il a développé, à partir du modèle de l'Ennéagramme, une nouvelle approche du coaching basée sur l'expertise qu'il utilise dans le contexte professionnel et avec des sportifs. Co auteur avec S. Tenenbaum et F. Cave, de "Ennéagramme - Connaissance de soi et développement personnel" Inter Editions.