

Formation certifiante de Coach de Vie

Formation de Coach Professionnel

L'Institut Horizons347 est agréé par le Ministère de l'Emploi et de la Formation, certifié ISO 9001-2008 (international).

La formation développe vos compétences de Coach, vous prépare à ce métier passionnant, ceci dès le 1er jour.

Elle inclut 2 formations en 1 :

- formation approfondie des outils de la PNL Humaniste (outils du Praticien et du Maître-Praticien) + outils d'autres approches ciblées sur le coaching : Analyse Transactionnelle, Systémique et Hypnose
- formation spécifique au coaching pour maîtriser le savoir-être et le savoir-faire du Coach Professionnel.

Débouchés professionnels

Le coaching est un métier d'avenir. Le coach peut être indépendant ou employé dans une structure établie. Le coaching vous permet d'augmenter vos performances, développer un emploi dans de nombreux domaines :

- Accompagnement des individus (Coach de vie)

- Accompagnement d'individus en entreprise
- Augmenter la confiance en soi et gestion du stress
- Coaching de jeunes et coaching scolaire
- Coaching sportif et artistique

Programme de la formation

Une formation principalement centrée sur la pratique avec des outils concrets pour accompagner le changement.

Fondements du coaching

- Comprendre la profession, ses spécificités, ses limites et le cadre du coaching
- Déontologie du métier de coach.

Etablir le cadre d'intervention - Gérer l'accueil

- Etablir l'accord du coaching (contrat)
- Etablir une relation basée sur la confiance et l'empathie
- Accueil et étapes d'une séance de coaching.

Communiquer efficacement

- Connaissance des techniques d'entretien
- Appliquer les stratégies des grands communicateurs
- Connaître et utiliser la grille des 14 patterns pour mieux comprendre le fonctionnement de l'individu et bien communiquer.

Définir les objectifs, établir un diagnostic et un plan d'action du coach

- Analyse de la demande du sujet
- Diagnostiquer le niveau du problème et définir l'objectif
- Utiliser les différentes grilles pour dynamiser l'objectif et mettre en place le changement
- Agir avec la Loi d'Attraction et les Neurosciences.

Accompagner le changement en pleine conscience

- Déjouer les 3 pièges durant les interventions
- Posture et alliance favorisant le processus de changement
- Connaître les résistances et les leviers du processus de changement
- Identifier où se situe le client dans ce processus.

Favoriser les résultats et management des P.M.E.

- Donner du sens à ce que le client vit
- Structurer, planifier et gérer le temps de réalisation d'un objectif
- Organiser et structurer par le mind-mapping
- Définir les actions à entreprendre et gérer les responsabilités
- Evaluation des objectifs par la mise en place d'indicateurs
- Installer des réunions efficaces.

Comprendre et agir sur la psychologie humaine

- Gérer les mécanismes du transfert/contre transfert
- Comprendre, utiliser et faire croître l'intelligence émotionnelle
- Comprendre et agir sur les processus de motivation
- Générer rapidement un état d'excellence

- Solutionner les problèmes de divergences
- Améliorer les performances en éliminant les blocages psychologiques
- Gérer les personnalités et les jeux de pouvoir.

Motiver pour atteindre ses objectifs

- Gérer le stress avec 5 outils faciles et rapides
- Aligner valeurs et émotions dans le cadre d'un projet
- Appliquer les processus de modélisation pour effectuer les changements.

Agir sur les freins au changement

- Changer les comportements et les croyances qui limitent
- Augmenter la confiance en soi : techniques et outils
- Faciliter les évolutions professionnelles : promotion, intégration, mutation, réorientation professionnelle
- Développer sa créativité en utilisant le modèle de la stratégie des génies de Disney et l'hypnose Ericksonienne.

Marketing du coach

- Définir sa niche professionnelle dans le coaching
- Analyser les forces, faiblesses, menaces et opportunités de son activité de coaching
- Etablir un plan stratégique et mettre en valeur son projet
- Utiliser la méthode Force 4 pour argumenter, convaincre et conclure afin d'avoir de nombreux clients
- Manager son équipe de vente

Supervisions et pratiques de cas réels (jeux de rôles)

Pratiquer, analyser et ajuster tout au long de la formation afin de rendre les interventions plus efficaces sur le terrain.

Méthodologie

Explications théoriques – Démonstration pratique – Application en jeux de rôles. Mise en situation sur le terrain et supervisions.

Testing théorique et pratique

Entre chaque session, le candidat coach sera invité à exercer la technique apprise. Il sera ensuite supervisé. Le candidat coach n'accèdera à la certification qu'après avoir remis son travail de fin d'études, avoir été évalué et subi avec succès les différentes épreuves.