

PROGRAMME FORMATION

Coach professionnel UNIC

1

**LES
FONDAMENTAUX
DU COACHING**

*3 jours en présentiel
+
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**

2

**ANALYSE
TRANSACTIONNELLE
& SYSTÉMIQUE**

*3 jours en distanciel
+
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**

3

**PROGRAMMATION
NEUROLINGUISTIQUE**

*3 jours en présentiel
+
6h d'ateliers en visio*

5

**L'ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF**

*3 jours en présentiel
+
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**

4

**NEUROSCIENCES
& SCIENCES
COGNITIVES**

*3 jours en distanciel
+
10h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**

6

**ENTREPRENDRE
& DÉVELOPPER
SON ENTREPRISE**

*3 jours en distanciel
+
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**

7

**POSTURE
COMMERCIALE
& CERTIFICATION
BLANCHE**

*3 jours en présentiel
+
8h d'ateliers en visio*

**TRAVAIL
D'INTERSESSION**



*En présentiel 3 jours
avec soirée de célébration
en fin de formation*

Les fondamentaux du coaching

- En présentiel & distanciel



INTERVENANTES : Séverine MOÏCHINE & Boris LEHMANN

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Présentation de l'ensemble du parcours, constitution de l'équipe et des groupes de pairs
- ✓ Initialiser un travail sur soi avec plusieurs modèles
- ✓ Découverte du coaching individuel : la demande, la posture, le questionnement

CONTENU DÉTAILLÉ

En amont de la formation

Des questionnaires de développement personnel validés et reconnus seront envoyés aux stagiaires afin d'avoir une grille de lecture de leur propre fonctionnement :

- ◆ Agile Profile®
 - ↳ Inventory : Évaluation de l'agilité comportementale au naturel.
 - ↳ Development : Evaluation de l'agilité comportementale sous pression.
- ◆ PCM : Process Communication® : Identification de nos comportements en situations de communication et notre scénario de stress.

Jour 1

- ◆ Inclusion
- ◆ Présentation des intervenants, du programme, des épreuves de certification, mode de fonctionnement
- ◆ Principe de l'inclusion & mise en pratique
- ◆ Définition et réflexion concernant les autres formes d'accompagnement (formation, conseil et thérapie)
- ◆ Les premiers pas en coaching (Déontologie, contrat)

Jours 2 & 3

- ◆ Découverte de soi à travers les inventaires de personnalité et d'agilité
- ◆ Constitution des groupes de pairs
- ◆ Les premiers pas en coaching (écoute active, clarification de la demande, premiers questionnaires)

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ Contrat et pièges de l'objectif
 - ↳ Cadre du coaching
- ◆ Atelier découverte : Intelligence Emotionnelle – EQI®

Analyse transactionnelle & systémique

- En distanciel



INTERVENANTES : Claire CHAUDOURNE & Séverine MOÏCHINE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Découvrir les concepts fondamentaux de l'analyse transactionnelle
- ✓ Appliquer ces concepts à la résolution de problèmes
- ✓ Prendre en compte l'impact du système sur les accompagnements

CONTENU DÉTAILLÉ

En amont de la formation : Lecture & Film

Jours 1 & 2

- ◆ Inclusion
- ◆ Philosophie de l'Analyse Transactionnelle, ses caractéristiques, ses domaines d'application et son fondateur Eric Berne
- ◆ Théorie de la personnalité
 - ↳ Les états du moi (modèle structurel)
 - ↳ La description comportementale (modèle fonctionnel)
 - ↳ Les dysfonctionnements
- ◆ Théorie de la communication
 - ↳ Les transactions : définitions et exemples
 - ↳ Les signes de reconnaissance
 - ↳ La structuration du temps
- ◆ Théorie des scénarios de vie
 - ↳ Les positions de vie
 - ↳ Les scénarios : messages contraignants, injonctions, développement du scénario et outils de changement
 - ↳ Les jeux psychologiques
 - ↳ Les symbioses et méconnaissances
 - ↳ Les rackets et leurs bénéfiques

Jour 3

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Constructivisme et systémique
- ◆ Les différentes approches systémiques
- ◆ Quelques stratégies d'intervention
- ◆ Entraînement en sous-groupe sur des cas pratiques

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ Transfert, Contre-transfert, zones d'ombre et processus parallèle
 - ↳ 7 piliers de vie
- ◆ Atelier découverte : Découverte de votre plateforme juridique Houjo.

Programmation Neurolinguistique

- En présentiel & distanciel



INTERVENANTE : Séverine MOÏCHINE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Découvrir les concepts fondamentaux de la Programmation Neurolinguistique
- ✓ Appliquer ces concepts pour créer l'alliance, déterminer l'objectif et favoriser le changement du client
- ✓ Faire le point et enrichir sa pratique par le co-développement et la supervision

Jour 3

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Retour sur sa pratique de coaching individuel et supervision
- ◆ Point sur l'avancement des groupes de pairs et partage des fiches outils

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ CNV
- ◆ Atelier spécialisation : Clean Coaching, le pouvoir des métaphores

CONTENU DÉTAILLÉ

En amont de la formation : Lecture et vidéos

Jours 1 & 2

- ◆ Inclusion
- ◆ La philosophie de la Programmation Neurolinguistique
- ◆ Les fondamentaux pour créer l'alliance
 - ↳ Calibration, synchronisation, congruence et incongruence
 - ↳ Écoute active
- ◆ Les outils pour déterminer l'objectif
 - ↳ Boussole du langage
 - ↳ Critères d'évaluation
 - ↳ Exploration EP & ED
 - ↳ Recadrage
 - ↳ SCORE
- ◆ Les ressources pour favoriser le changement
 - ↳ Métaphores
 - ↳ États internes
 - ↳ Niveaux logiques
 - ↳ Association, dissociation, ancrage
 - ↳ Stratégie de Walt Disney
 - ↳ Stratégie du « Comme si »
 - ↳ Positions de perception
 - ↳ Croyances ressources et limitantes

INTERVENANTES : Anna LAFONT & Séverine MOÏCHINE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre l'origine des mises en mouvements ou de ce qui empêche l'adaptabilité d'une personne à son environnement en fonction de ses objectifs
- ✓ Acquérir la maîtrise des facteurs neurologiques et cognitifs qui sous-tendent les processus décisionnels initiaux du cerveau humain, avant la phase de conscientisation, afin de pouvoir les mettre en pratique en coaching professionnel

CONTENU DÉTAILLÉ

En amont de la formation : Module d'initiation

Jours 1 & 2

- ◆ Inclusion
- ◆ Préambule aux neurosciences et sciences cognitives
- ◆ Représentations et perceptions
- ◆ Homéostasie
- ◆ Le rôle du système limbique
- ◆ Les mécanismes addictifs et aversifs
- ◆ Contexte de production de la DOSE
- ◆ Établissons l'inéquation décisionnelle

Jour 3

- ◆ Écho de la veille
- ◆ La posture cognitive : neurones miroir, matrice d'influence et empathie vs. sympathie
- ◆ Retour sur sa pratique de coaching individuel et supervision

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ Modèle de Hudson et courbe du deuil
 - ↳ Stratégies d'apprentissage
 - ↳ Biais cognitifs
- ◆ Atelier découverte : Sophrologie, la gestion des émotions en 4 étapes



BRAIN
MODUS
OPERAND

L'accompagnement collectif

- En présentiel & distanciel



INTERVENANTE : Séverine MOÏCHINE et Bénédicte COSTEDOAT-LAMARQUE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Connaître mais aussi comprendre les fonctionnements et dysfonctionnements interpersonnels dans un collectif
- ✓ Analyse des besoins et conception d'une intervention collective
- ✓ Animation d'une séance collective adaptée aux besoins exprimés

Jour 3

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Pratique d'accompagnement collectif
- ◆ Point sur l'avancement des groupes de pairs et partage des fiches outils

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ Pyramide de Lencioni
 - ↳ Outils AT & PNL
- ◆ Atelier découverte : Qualiopi, la certification des Organismes de Formation

CONTENU DÉTAILLÉ

En amont de la formation : Lecture

Jours 1 & 2

- ◆ Inclusion
- ◆ Les différentes interventions pour développer une équipe performante
 - ↳ Formation
 - ↳ Coaching d'équipe
 - ↳ Coaching d'organisation
- ◆ La proposition d'accompagnement collectif
 - ↳ Contrat
 - ↳ Synopsis
 - ↳ Evaluation de l'atteinte des objectifs
 - ↳ Analyse du besoin et de la demande
- ◆ Cycle de vie et stades de développement de l'équipe
 - ↳ Modèle en 3 et 6 stades
- ◆ Le coaching d'organisation
 - ↳ Ses caractéristiques & postulats
 - ↳ Le processus & les questions essentielles du coach d'organisation
 - ↳ 2 modèles
- ◆ Pratique de coaching collectif avec les outils :
 - ↳ Outils de co-développement
 - ↳ Théorie U

Entreprendre & développer son entreprise

- En distanciel



INTERVENANTS : Caroline TSOUGAS, Anne-Laure DESGROLARD, Romain GROTTTO & Nassim AMISSE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Formaliser son plan d'action commercial adapté à sa cible client
- ✓ Élaborer son image de marque et sa stratégie digitale afin de se rendre visible auprès de futurs clients
- ✓ Définir son statut juridique et son prévisionnel d'activité

CONTENU DÉTAILLÉ

En amont de la formation

Venir avec une 1^{ère} ébauche de son projet professionnel.

Jour 1

- ◆ Inclusion
- ◆ Élaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
 - ↳ Définir et challenger sa cible clients
 - ↳ Affiner son offre de service
 - ↳ Identifier les canaux de prospection
- ◆ Construire, mettre en place et suivre un plan d'actions commercial, piloter et évaluer ses actions

Jour 2

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Écosystème marketing et digital
 - ↳ Élaborer et affiner son image de marque
 - ↳ Identifier ce qu'est un bon investissement marketing
 - ↳ S'approprier la culture commerciale numérique
- ◆ Compléter son plan d'actions commercial

Jour 3

- ◆ Écho de la veille
- ◆ Définir le bon statut juridique pour votre structure
- ◆ Découvrir les premiers leviers de stratégie digitale pour gagner en visibilité
- ◆ Finaliser son plan de conquête numérique

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ Prévisionnel et Business Plan
 - ↳ Développer votre réseau
- ◆ Atelier découverte : Les clés pour développer son business de coach

Posture commerciale & certification blanche

- *En présentiel*



INTERVENANTES : Caroline TSOUGAS, Séverine MOÏCHINE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Créer votre pitch commercial pour avoir plus d'impact face à vos clients
- ✓ Avoir des arguments percutants et susciter l'envie de votre interlocuteur
- ✓ Approfondir votre posture de coach

CONTENU DÉTAILLÉ

Jour 1

- ◆ Inclusion
- ◆ Faites savoir votre savoir-faire : la prospection commerciale
 - ↳ Se présenter de manière concise et percutante
 - ↳ Susciter la curiosité et l'intérêt de son interlocuteur
 - ↳ Construire et tester son pitch commercial
- ◆ Posture commerciale : ne pas vendre pour être acheté
- ◆ Travailler le rapport à l'argent

Jours 2 & 3

- ◆ Certification blanche

Ateliers en visio

- ◆ Outils du coach
 - ↳ Réflexivité & 3^e écoute V. Lenhardt
 - ↳ La supervision
- ◆ Atelier découverte : Prise de Parole en Public

Certification



3 jours

ORGANISATION DE LA CERTIFICATION

Afin de poser un regard croisé sur les compétences des futurs coachs professionnels, un jury sera spécialement constitué pour ces journées :

- ♦ Séverine MOÏCHINE : présidente du jury, conceptrice de la formation et garante de la déontologie du métier de coach
- ♦ Chloé NORTIER : superviseure de la formation
- ♦ Un thérapeute superviseur de coachs et de thérapeutes
- ♦ Un coach professionnel extérieur à la formation

Leur rôle est de valider les compétences acquises tant au niveau des connaissances que des savoir-faire et des savoir-être. Ils évalueront la capacité du candidat à théoriser sa pratique et à pratiquer à bon escient les modèles enseignés.

ÉVALUATION & CONTENU DE LA CERTIFICATION

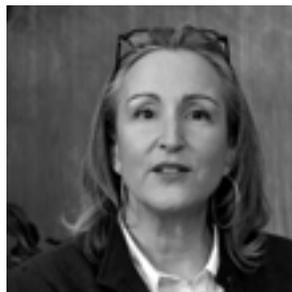
- ♦ Mon identité de coach professionnel : En quoi mon expérience professionnelle et personnelle et ma nouvelle posture de coach professionnel me permettent d'accompagner les individus et les équipes ?
- ♦ Dossier de pratiques professionnelles : Démontrer sa maîtrise des outils et méthodes de coaching professionnel, sa capacité à structurer son intervention et analyser les situations.
- ♦ L'entretien de coaching : Présenter la vidéo d'un extrait d'une séance de coaching relatée dans le dossier de pratiques professionnelles
- ♦ L'accompagnement collectif : Présenter une séance collective (contexte, outils, bénéfiques clients, métaposition)
- ♦ Le rapport de professionnalisation : Présenter le plan de développement de son projet professionnel (Cible, Modèle économique, Stratégie de développement, ...)

À partir d'une grille d'évaluation individuelle, les membres du jury se réuniront pour délibérer. Ils donneront ensuite à chaque candidat, un feed-back constructif et leur note.

Tous les participants à la formation assistent, d'un commun accord, aux différentes épreuves de leurs pairs, pour s'enrichir des pratiques et des analyses partagées. Durant les délibérations du jury, ils entourent le candidat.



L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



SÉVERINE MOÏCHINE

Séverine est coach certifiée et accréditée EMCC sénior. Elle accompagne depuis 12 ans les entreprises dans leurs transformations managériales et d'organisation. Spécialisée en agilité comportementale, elle certifie depuis 2018 les coachs et consultants à l'Agile profile®.



JOCELYNE DEGLAINE

Coach, superviseure, thérapeute, consultante, formatrice et facilitatrice codev Jocelyne a conçu, et géré pendant 13 ans, la formation de coach professionnel de Grenoble École de Management. Passionnée par l'humain, elle a été professeur associé pendant 30 ans en gestion des Ressources humaines.



CLAIRE CHAUDOURNE

Analyste transactionnelle clinicienne certifiée TSA-P et Systémicienne, Claire est aussi Psychothérapeute, Maître Praticien en PNL et en hypnose, Formatrice et Superviseure de Psychothérapeutes de Coachs. Elle mettra tout son humour et son grand cœur à votre service.



ANNA LAFONT

Coach certifiée, administratrice et formatrice BMO®, Anna a à cœur de transmettre les neurosciences et sciences cognitives, véritable levier de compréhension de soi et du monde qui nous entoure. Elle œuvre pour replacer l'Homme au cœur de la société, de l'entreprise et de sa vie.



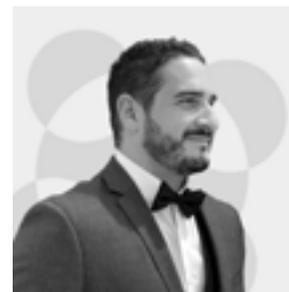
ANNE-LAURE DESGROLARD

Anne-Laure, c'est 25 ans d'expérience en communication, marketing et créativité dans le luxe : Hermès, Christian Lacroix, Cartier, Burberry, les Champagnes Perrier Jouet, Mumm, Pommery, les cognacs Remy Martin, Martell, ... la marque est toujours au cœur de toute sa réflexion.



CAROLINE TSOUGAS

Caroline transmet avec enthousiasme sa passion du commerce acquise grâce à plus de 10 ans d'expérience terrain. Aujourd'hui, elle dirige un organisme de formation spécialisé en développement commercial qui permet aux entreprises de monter en compétences rapidement et concrètement.



ROMAIN GROTTTO

Expert-comptable et dirigeant de Naka Conseil, président du plus grand groupe d'affaires d'Europe (BNI Influence), entrepreneur, conseiller en stratégie financière et commerciale.



NASSIM AMISSE

Après 13 ans en charge de la stratégie et du business development au sein de multinationales, Nassim est aujourd'hui à la tête d'une agence spécialisée en stratégie digitale sur LinkedIn et autres réseaux sociaux.

GUESTS

Ateliers de spécialisation

Boris LEHMANN (Coach certifié, spécialité EQI), Chloé NORTIER (Coach certifiée, spécialité Clean Coaching), Estelle GAÏA (Coach certifiée et sophrologue), Grégory PINAUD-PLAZANET (Consultant qualité Qualiopi & normes ISO), Jimmy BETEAU (Coach d'Affaires, Action Coach), Emmanuel DUCLUZEAU (Coach certifié, préparateur en Prise de Parole Publique)

BULLETIN D'INSCRIPTION

Formation coach professionnel



5 BONNES RAISONS

de vous inscrire :

- ✓ Une formation conforme aux exigences métier de coach professionnel
- ✓ Une formation technique et pratique à spectre large adaptée à l'évolution de notre monde, dispensée par une équipe constituée de coachs professionnels certifiés et experts dans leur domaine
- ✓ Des outils en ligne avec tous les supports de cours et vidéo pour un enrichissement professionnel qui continue en dehors du présentiel
- ✓ Des sessions en petits groupes de 6 à 12 personnes pour faciliter les échanges et les exercices
- ✓ Une culture de la réussite pour chaque futur professionnel qui s'entraîne et challenge sa posture de coach en pratiquant dès le 1^{er} module

Prénom :

Nom :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Pays :

Adresse e-mail :

Entreprise :

Financement : Personnel Entreprise

Téléphone domicile :

Téléphone mobile :

Téléphone pro. :

NOTES

Pour ne rien oublier



A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, intended for writing notes.

UNIC

L'UNIVERSITÉ DE COACHING

Infos pratiques & contact

Tél. : [07 45 19 04 42](tel:0745190442)

E-mail : contact@unic.coach

Site web : unic.coach

Adresse : 7 chemin de l'Ayrolle
31460 Caraman

