



Programme de formation

FORMATION « COACHING PROFESSIONNEL »

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION :

- Être capable de mieux se connaître.
- Être capable de développer ses performances par une communication relationnelle efficace.
- Être capable de développer sa flexibilité dans son style d'accompagnement.
- Être capable de développer un style de communication en tenant compte de la personnalité de chaque individu.
- Être capable d'utiliser les différents outils sur la connaissance approfondie de l'individu et de son évolution.
- Être capable de développer et accompagner l'équipe.
- Être capable de comprendre les différents stades de développement de l'équipe.
- Être capable de comprendre la dynamique de l'équipe de qualité.
- Être capable de comprendre le style de leadership éthique.
- Être capable d'accompagner une équipe.

PUBLIC CONCERNÉ : Tout public – **Pré-requis :** aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :

12 jours – 84 heures – de 9h à 12h et de 14h à 18h

Effectif prévu : 1 à 6 personnes

Lieu : CECMI 6a rue Principale – 68210 HECKEN

CONTENU DE LA FORMATION :

Module 1 – C'est quoi le coaching ? - 6 jours

- Les règles éthiques et déontologiques.
 - La posture du coach.
 - Analyse de la situation.
 - Analyse du comportement de l'individu en situation.
 - La grille R.B.P.C.
 - La différence entre le coaching, la thérapie, le conseil et la formation.
- Exercices d'évaluation

Comprendre les concepts de base de la communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
 - Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer.
- Présentation à chaque participant de son inventaire de personnalité.
Exercices d'évaluation.



Développer une communication positive

- Les règles de la communication.
 - Les différents modes de perception par chaque type de personnalité.
 - Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
 - Utiliser le bon canal de communication.
- Vidéos pédagogiques et exercices d'évaluation.

Motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les démotive.
 - Comment satisfaire les besoins de chacun ?
- Exercices d'évaluation.

Comprendre et gérer ses propres comportements de stress

- Le stress négatif et ses différentes manifestations.
 - Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
 - Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre management.
- Exercices d'évaluation.

Gérer les situations de « mécommunication », incompréhensions, inefficacité, conflits...

- Les effets du stress dans la communication. Ce qui génère du stress chez l'autre.
 - Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur.
 - Comment « gérer le processus » pour revenir à une communication positive.
- Exercices d'évaluation.

Conclusion :

Les stratégies constructives de la relation. Mieux se comprendre, développer la motivation pour coopérer, repérer les indicateurs de stress négatif et savoir revenir à une communication positive.

Module 2 : Une équipe dynamique et hautement performante – 2 jours

- Identifier les préférences dans le travail

- Interaction : Introverti-Extraverti.
- Information : Pratique-Créatif.
- Décisions : Analytique-basé sur les Convictions.
- Organisation : Structuré-Flexible.
- Le modèle des fonctions dans le travail.
- Les huit fonctions remplies par les équipes hautement performantes.
- La loi des 3 P (Préférence, Pratique, Performance).
- Modèle des fonctions dans le travail.
- Le modèle de la " Roue TMS ".

Exercices d'évaluation



- Pratique d'identification des cas - analyse de son propre profil " TMS "

- Sa propre préférence dans le travail.
- Comment communiquer avec :
 - les créateurs-innovateurs.
 - les explorateurs-promoteurs.
 - les évaluateurs-développeurs.
 - les propulseurs-organiseurs.
 - les finalisateurs-producteurs.
 - les supporteurs-mainteneurs.
 - les conseillers-informateurs.

Exercices d'évaluation

- Modèle des équipes dynamiques et hautement performantes

- Résumé des rôles au sein de l'équipe
- Les huit profils de la « Roue TMS »
- La fonction de coordinateur et leurs compétences
- Ce que font les coordinateurs - compétences correspondantes

Exercices d'évaluation

Module 3 - modèle HUDSON® - 2 jours

- Définition et historique.
- Quatre vieilles règles qui ne fonctionnent plus.
- Quatre nouvelles règles qui donneront le pouvoir à nos vies et à notre société.
- Les structures et les transitions de vie.
- Le cycle de changement.
- Les compétences de base de la vie pour générer le changement.
- Cartes pour le territoire de l'adulte.
- Modèle de management Hudson®.

Exercices d'évaluation

Module 4 – Approfondissement – 2 jours

- Résolution des conflits.
- Gestion du stress par la cohérence cardiaque.
- Technique de mémorisation et de concentration.
- Mise en situation.
- Supervision des cas de coaching.

Exercices d'évaluation



L'ENCADREMENT :

Animateur : Jérôme CHIDHAROM

- Enseignant en Coaching & Mentoring Intégratif- Créateur du modèle SOMPSEAS.
- Enseignant certifié senior trainer en Process Communication Model.
- Certificat des compétences en coaching individuel et Team- Building Transformance . (Vincent LENHARDT)

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Profil Process Com[®]
- Profil Team Management Systems[®]
- Support pédagogique sur clé USB.
- Mise en situation filmée et commentée.
- Visualisation de films pédagogiques.

LES MOYENS D'ÉVALUATIONS :

- Tests réguliers de contrôle de connaissances.

LES MOYENS TECHNIQUES :

- Ordinateur, vidéoprojecteur, haut-parleur, tableau paperboard.

SANCTION : Attestation de formation

TARIF : 3500,00 Euros T.V.A non applicable, article 293B du CGI – Hors frais de repas et d'hébergement

CONTACT : Jérôme CHIDHAROM au 03 89 25 91 03 – 07 83 49 61 59 ou par e-mail : info@chidharom.fr

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.