

FORMATION DE COACHING SUR LES 8 COMPÉTENCES CLÉS D'ICF Coaching par boucle générative – Niveau 2

Ce programme de formation **Coaching par boucle générative-Niveau 2** est une formation intensive, développant des connaissances, compétences et attitudes clés en rapport avec le développement des capacités fondamentales pour appliquer les 8 compétences du coaching telles que définies par la Fédération Internationale de Coaching (ICF, www.coachfederation.org).

La formation assurée est virtuelle et en temps réel. Cela signifie que tous les participants suivent en même temps le cursus de formation facilité en direct par le formateur. Cette configuration permet des mises en pratique immédiate dans une dynamique d'interaction avec les autres participants et le formateur. En plus de cela, donner et recevoir du feedback est également intégré dans l'expérience de formation.

Si vous êtes une personne qui souhaite lancer ou développer votre entreprise de coaching et/ou si vous souhaitez développer ou approfondir vos compétences de coaching et votre présence en tant que coach, ce programme est pour vous.

Ce que vous obtiendrez à l'issue de la formation

- ✓ 30 heures de formation exclusivement sur la pratique du coaching professionnel telle que définie par ICF. Un certificat de réussite vous sera délivré après avoir complété la formation et ces attendus.
- ✓ 1 heure de mentorat sur un enregistrement de coaching que vous aurez réalisé en tant que coach.
- ✓ Une lettre pour ICF spécifiant le contenu de la formation et que les heures de formation peuvent être utilisées dans le processus de certification ACC.
- ✓ Un dossier de formation
- ✓ Votre profil de personnalité Intelli7

Avec quels bénéfices repartirez-vous ?

- ✓ Un processus de coaching logique et structuré mais aussi flexible.
- ✓ Des supports immédiatement utilisables en clientèle et correspondants aux étapes de la boucle générative.

- ✓ Votre profil de personnalité analysé en relation avec votre posture de coach et l'exercice du coaching.
- ✓ En complément du niveau 1, le niveau 2 vous permettra d'avoir les 60h nécessaires pour faire valoir vos acquis auprès de la Fédération Internationale de coaching (sous réserve d'avoir complété les autres conditions).
- ✓ Une posture et une pratique de coaching solidifiées permettant d'asseoir vos acquis et de vous déployer encore davantage en tant que coach professionnel.
- ✓ Une connaissance de principes porteurs qui permettent l'optimisation des fonctionnements en partenariats et facilitent l'émergence de l'intelligence collective.

Détails logistiques

Date de la prochaine formation :
Contactez-moi pour les dates de 2022. Une formation par mois.

Modalités : de 9h à 12h et de 13h à 16h.
Connection sur Zoom et une plateforme éducative en ligne.

Prix : 2200 euros Nets
Contactez Frédéric Defoy pour prendre connaissance des options de financement disponible.

Votre formateur et coach

Frédéric Defoy est coach professionnel depuis 2013, membre d'ICF, avec +1850h d'expérience de coaching. Il détient un Master en sciences humaines et un Master en psychologie. Il est également praticien certifié *Dialogue Education*, coach Certifié *Marshall Stakeholder Centered coaching*, et *Coaching With Compassion* (Western Case University). Il est aussi analyste comportemental certifié (*Emotional Intelligence Academy*), ainsi qu'assesseur certifié de dynamique comportementale (*Intelli7*) et de tests de personnalité.



Coaching par boucle générative – Niveau 2

© Frédéric Defoy, MA.

Certifié Marshall Goldsmith, Coaching with compassion, ACC de 2013 à 2019
Praticien Dialogue Éducation, Analyste comportemental, GLOF, Intelli7

Email: fred.defoy@gmail.com; 06 44 01 51 65 ; Programme CBG niveau 2, Octobre 2022

Programme de formation détaillé :

Concepts	Objectifs d'accomplissement. A la fin de ce cours, tous les participants auront :	Outils / Compétences de coaching	Compétences de coaching ICF concernées
Jour 1			
La vulnérabilité et la transparence (Texte de Brenée Brown)	Identifié un moyen efficace de se préparer pour les séances de coaching ; Connecté sa préparation et la posture de vulnérabilité pour solidifier la relation de confiance avec le client. (Faire preuve d'ouverture et de transparence pour montrer sa vulnérabilité)	Se préparer mentalement et émotionnellement / Montrer sa vulnérabilité	2. Incarne un état d'esprit Coaching 7. Se prépare mentalement et émotionnellement aux séances de coaching. 4. Développe un espace de confiance et de sécurité 6. Fait preuve d'ouverture et de transparence pour montrer sa vulnérabilité et construire une relation de confiance avec le client.
L'effet pygmalion (Un graphique) Intelli7 : la référence interne et les préjugés types par intelligence	Identifié leurs préjugés sur le client et ses besoins et articulé une vision du client porteuse.	Expériences (Jane Elliot) / Faire preuve d'ouverture et de respect envers le profil du client	4. Développe un espace de confiance et de sécurité 2. Fait preuve de respect pour la personne dans son intégralité, ses perceptions, son style, son langage et adapte son coaching en conséquence. 2. Incarne un état d'esprit Coaching 1. Reconnaît que les clients sont responsables de leurs propres choix.
Les paradigmes (Une histoire de Covey sur un père et son fils dans un train)	Clarifié son propre paradigme central en tant que coach, celui de son public cible et mesuré leur adéquation.	Le triptyque paradigmatique / - Déterminer globalement la manière dont son public cible réfléchit et fonctionne - - Identifier le terrain commun entre coach et client	4. Développe un espace de confiance et de sécurité 1. Cherche à comprendre le client dans son contexte, pouvant inclure son identité, son environnement, ses expériences, ses valeurs et ses croyances. 3. Définit et maintient les contrats 5. Est en partenariat avec le client pour s'assurer de l'affinité entre le client et le coach.
Jour 2			
Le modèle DIRECT Les 4 éléments d'une demande claire	Déterminé les étapes vers la demande centrale et spécifique du client	Clean langage (Richard Ouvrard) / Aller droit au but	3. Définit et maintient les contrats 6. Est en partenariat avec le client pour <u>identifier ou reconfirmer ce qu'il veut accomplir pendant la séance.</u>
Les indicateurs de succès (key performance indicators ou KPI) (Graphique)	Identifié dans votre fonctionnement ce qui faciliterait l'accès aux résultats ; Isoler des leviers clés des indicateurs de succès	Le KPI tree/ Définir les paramètres d'un succès sous forme d'arbre (technique de prise de note)	3. Définit et maintient les contrats 8. Est en partenariat avec le client pour <u>définir ou reconfirmer les indicateurs de succès du cycle de coaching ou de la séance.</u>
Jour 3			
Le détail des étapes de la boucle générative Les métaphores	Considéré chaque élément de la boucle générative ; Nommé grâce à des analogies le sens de chacune des étapes du processus de coaching ; Utilisé une métaphore pour mettre en évidence les lignes directrices de l'accompagnement	La métaphore du vélo / Rendre visible des lignes directrices	3. Définit et maintient les contrats 3. <u>Aboutit à un accord sur les lignes directrices</u> et les paramètres spécifiques de la relation de coaching tels que la logistique, les tarifs, le calendrier, la durée, la résiliation, la confidentialité et la participation d'autres acteurs. 7. Suscite des prises de conscience Définition : Facilite les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques tels que le questionnement puissant, le silence, <u>la métaphore ou l'analogie.</u>
La notion de coachabilité Zone de confort, d'apprentissage et de panique	Mis en évidence des clés pour évaluer la "coachabilité" du client	La page coaching d'intelli7 / Déterminer la "coachabilité" du client en rapport avec la direction générale de ce qui est proposée.	3. Définit et maintient les contrats 2. Aboutit à un accord sur ce qui est ou n'est pas approprié dans la relation de coaching, sur ce qui est ou n'est pas contenu dans le contrat proposé, ainsi que sur les responsabilités du client et des parties prenantes.

Coaching par boucle générative – Niveau 2

© Frédéric Defoy, MA.

Certifié Marshall Goldsmith, Coaching with compassion, ACC de 2013 à 2019

Praticien Dialogue Éducation, Analyste comportemental, GLOF, Intelli7

Email: fred.defoy@gmail.com; 06 44 01 51 65 ; Programme CBG niveau 2, Octobre 2022

Concepts	Objectifs d'accomplissement. A la fin de ce cours, tous les participants auront :	Outils / Compétences de coaching	Compétences de coaching ICF concernées
Les paramètres d'une relation de coaching	Clarifié les paramètres d'un accord de coaching	Les 8 étapes de planification de GLP / Synthétiser les éléments clés d'un accord de coaching	3. Définit et maintient les contrats 3. Aboutit à un accord sur les lignes directrices et <u>les paramètres spécifiques de la relation de coaching tels que la logistique, les tarifs, le calendrier, la durée, la résiliation, la confidentialité et la participation d'autres acteurs.</u>
Définition du rêve (Une définition)	Mesuré la place du créatif dans son fonctionnement Clarifié la place et la puissance de la projection imagée de ce qui a le plus de sens pour le client (Faire émerger l'idéal du client)	Les 100 rêves et la déclaration de vision personnelle / 1) Aller au-delà de ce que le client communique 2) Peindre pour le client le tableau du résultat espéré. (Oralement ou visuellement)	6. Écoute activement 3. Reconnaît et explore au-delà de ce que le client communique. 7. Suscite des prises de conscience 9. <u>Invite le client à développer des idées sur la façon dont il peut aller de l'avant et sur ce qu'il souhaite ou est en capacité de faire.</u>
Jour 4			
La synchronisation Les quatre axes d'un état des lieux	- Découvert l'impact de votre réaliste/spontanée/empathique sur la dynamique de coaching ; - Pratiqué la présence pour rejoindre le client dans sa réalité présente (Faire un état des lieux de la réalité du client en fonction de son objectif final)	L'état des lieux / Être pleinement présent pour rejoindre le client dans sa réalité présente (entrer en résonance).	7. Suscite des prises de conscience 1. Prend en compte l'expérience du client pour décider de ce qui pourrait être le plus utile. 5. Invite le client à partager davantage son expérience dans l'instant. 9. Invite le client à développer des idées sur la façon dont il peut aller de l'avant et sur ce qu'il souhaite <u>ou est en capacité de faire.</u>
Les notions d'écart et de point de bascule (Boyatzis)	Déterminé les éléments qui facilitent l'accès à un point de bascule pour le client. (Identifier précisément les éléments qui ont le potentiel de produire un point de bascule pour le client)	Les données objectives / Faciliter l'intégration/acceptation d'une prise de conscience (surtout quand c'est difficile à accepter)	8. Facilite la croissance du client 1. Travaille avec le client pour intégrer de nouvelles prises de conscience, des découvertes ou des apprentissages dans sa vision du monde et ses comportements.
La zone d'inconfort (Reynolds) Le feedback et feedforward (selon Goldsmith)	Identifié les éléments d'un challenge efficace	/ Donner un feedback ; L'art de challenger	7. Suscite des prises de conscience 2. Challenge le client pour favoriser prise de conscience ou découverte
Jour 5			
La neuroscience de la mise en action	Considérait l'importance de l'entourage du client pour établir une nouvelle pratique (Soutenir l'autonomie et la mise en action du client)	Les Buts SMART / Soutenir l'autonomie du client	8. Facilite la croissance du client Définition : Est en partenariat avec le client pour transformer les apprentissages et les découvertes en actions. Favorise l'autonomie du client dans le processus de coaching. 3. Reconnaît et soutient l'autonomie du client dans la conception des objectifs, des actions et des méthodes de responsabilisation.
L'art d'accéder au méta-sens.	Créé/utilisé un protocole de réactualisation de fin de séance pour bien clôturer les sessions.	Protocole de réactualisation / Résumer ce qui a été le plus impactant durant la séance ; Reconnaître et nommer les réussites ; Laisser le client conclure en prenant le plus pertinent pour lui ou elle.	8. Facilite la croissance du client 6. Est en partenariat avec le client pour résumer les apprentissages et les intuitions / découvertes pendant ou entre les séances. 7. Reconnaît les progrès et les réussites du client. 8. Est en partenariat avec le client pour terminer la séance.

Coaching par boucle générative – Niveau 2

© Frédéric Defoy, MA.

Certifié Marshall Goldsmith, Coaching with compassion, ACC de 2013 à 2019

Praticien Dialogue Éducation, Analyste comportemental, GLOF, Intelli7

Email: fred.defoy@gmail.com; 06 44 01 51 65 ; Programme CBG niveau 2, Octobre 2022

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, la formation consiste en 14 situations d'apprentissage. Chacune de ces situations d'apprentissage sont composés de 5 étapes :

1. Une approche introduisant un outil et préparant les participants au thème de la situation d'apprentissage ;
2. Introduction d'un nouvel apport théorique ;
3. Exploration et manipulation en groupe de ce nouvel élément ;
4. Situation de pratique de coaching permettant le transfert immédiat de ce nouvel élément ; et
5. Étape de synthèse et d'intégration (Votre profil de coach professionnel selon Intelli7)

Ces situations d'apprentissage sont détaillées à la fois sur un dossier de formation que chaque participant reçoit en version PDF avant le début de la formation et sur une plateforme de formation en ligne dont un exemple est présenté ci-dessous.

SA1: Qu'est ce le coaching selon ICF ?

The screenshot shows a course overview page. At the top, there is a header with a document icon, the title 'Vue d'ensemble SA1 : contenu, objectifs, et ...', and a modification date of ':20 avr.'. Below the header, a text block states: 'Ce document présente sous forme de tableau le contenu de la Situation d'apprentissage N°1 (SA1) en rapport avec les objectifs spécifiques d'apprentissage, les outils utilisés et les compétences ICF en lien avec ces contenus.' Below this text is a thumbnail for a 'Récapitulatif de SA1' Google Slides presentation. A blue button labeled 'Afficher le support' is positioned below the thumbnail. At the bottom of the screenshot, a list of five course steps is displayed, each with a document icon, a title, and a modification date:

- 1. Approche: Se souvenir d'une situation port. Modification :22 avr.
- 2. Apport théorique: Définition du coaching ... Modification :22 avr.
- 3. Exploration du concept: Ce que le coachi... Modification :21 avr.
- 4. Pratique de coaching Modification :21 avr.
- 5. Garder l'essentiel pertinent Modification :13 août

Comme illustré ci-dessus avec l'étape concernant la vue d'ensemble, les autres étapes s'ouvrent de la même manière avec un simple clic et permettent l'accès à une consigne précise et à des documents joints que les participants peuvent accéder et modifier en ligne en même temps.

L'unique prérequis pour ce niveau 2 est d'avoir validé le niveau 1 ou pouvoir démontrer la validation d'une formation de coaching équivalente.

Si vous êtes en situation de handicap ou si vous avez des difficultés nécessitant certains aménagements et que vous êtes intéressés par cette formation, n'hésitez pas à me contacter pour que l'on voit ensemble les modalités possibles d'adaptation à votre situation.

N'hésitez pas à revenir vers moi pour toute question concernant ce curriculum ou le processus d'apprentissage,

Cordialement,

Frédéric Defoy

Créateur de la formation et formateur
Coach professionnel
Formateur certifié Dialogue Éducation

Coaching par boucle générative – Niveau 2

© Frédéric Defoy, MA.

Certifié Marshall Goldsmith, Coaching with compassion, ACC de 2013 à 2019

Praticien Dialogue Éducation, Analyste comportemental, GLOF, Intelli7

Email: fred.defoy@gmail.com; 06 44 01 51 65 ; Programme CBG niveau 2, Octobre 2022