



# DOCUMENTATION DETAILLÉE

**Les clés du coaching – Parcours Immersion**

Programme LEVEL 1

Programme LEVEL 2



## A propos de Coaching Ways France



Max Meulemans, Fondateur Coaching Ways International

2005 | Coaching Ways, l'école de coaching a été créée en 2005 par **Max MEULEMANS**, en Belgique qui s'appuie alors sur sa propre expérience de formateur et de coach déjà membre de l'International Coaching Fédération. Très vite, une coloration humaniste est donnée par la vision intégrale de Ken Wilber ainsi que la Spirale Dynamique qui positionnent Coaching Ways dans les enjeux de son époque.

2012 | L'école de coaching France ouvre sa première promotion à Lille sous l'impulsion de Christian Legrand. ICF International Coaching Federation délègue son autorité d'organisme certificateur.



Caroline Pinguet et Christian Legrand, dirigeants de Coaching Ways France.

Aujourd'hui, l'école Coaching Ways France est dirigée par **Christian Legrand et Caroline Pinguet**, tous deux coachs professionnels.

Depuis 2012, ils ont impulsé le développement du coaching en France en déployant le programme de formation dans les grandes agglomérations françaises : Paris, Lille, Lyon, Aix/Marseille, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Bordeaux. L'accroissement des équipes et des partenaires formateurs a permis le déploiement de spécialisations pour les coachs professionnels, notamment sur le coaching scolaire, le coach formateur, l'Ennéagramme, la PNL, le Formateur Coach, la Spirale Dynamique, le coaching d'équipe, le coaching agile...

## Notre vision

**Un monde dans lequel les personnes s'épanouissent, agissent en conscience et en équilibre avec leur environnement**

Les programmes de Coaching Ways permettent d'aborder les champs d'application du coaching dans le cadre de « la vision intégrale de Ken Wilber » élargissant la perspective dans laquelle un individu ou une entreprise évoluent.

Cette approche intégrative est particulièrement adaptée à notre situation socio-économique en profonde mutation.

Elle permet d'intégrer la posture de coach (coach de vie, coach d'entreprise) dans ses « Savoir être » et « Savoir Faire » à un niveau individuel et collectif. La singularité de notre enseignement s'appuie sur un mélange de pratiques et de théories permettant l'apprentissage et l'ancrage de cette nouvelle posture de manière innovante et performante.

## Notre Mission

**Accompagner les individus et les collectifs, et agir en activateur de leur évolution personnelle et professionnelle.**

## Nos valeurs

- ▶ Pérennité
- ▶ Conscience
- ▶ Congruence
- ▶ Coopération
- ▶ Charisme
- ▶ Atypisme

# Introduction au parcours « les Clés du Coaching »

Le parcours phare de Coaching Ways France Executive, les Clés du Coaching a été conçu voici maintenant 10 ans.

Ce parcours, déployant le Processus d'Accompagnement Intégral (PAI) crée par Coaching Ways International est régulièrement enrichi afin d'amener le processus vers une formation d'excellence pour les professionnels du coaching adaptées aux tendances sociétales de nos sociétés.

La pédagogie évolue en prenant en compte les nouvelles technologies permettant aux apprenants d'approfondir seul leurs compétences, tout en appartenant à une collectivité d'apprenants favorisant l'intelligence collective et les partenariats.

Aujourd'hui, Coaching Ways, propose un parcours de formation accrédité par la Fédération International de Coach (ICF) pour rester dans les plus hauts standards du métier.

## Intentions pédagogiques

Les intentions du parcours de formations « les Clés du Coaching » sont d'acquérir les Savoirs, Savoir-faire et Savoir-Être permettant d'exercer en tant que coach professionnel, en respect de la charte des principales fédérations de coaching (ICF).

Donner à chaque coach en devenir, les moyens de s'approprier les contenus en développant ses compétences et son identité de coach au travers de journées en présentiel et d'une plateforme e-learning, le tout en favorisant l'intelligence collective.

Ainsi nos intentions pédagogiques majeures à travers ce programme sont :

- ▶ L'intégration d'une réflexion intra-personnelle pour favoriser l'intégration de l'expérience apprenante : théorie, activités, relations.
- ▶ La réflexion parallèle sur l'apprentissage et les liens avec son projet professionnel.
- ▶ Le développement de la posture et de la « culture coach » au regard des nouvelles 8 compétences d'ICF.
- ▶ L'actualisation du mode d'apprentissage au regard des nouvelles technologies.
- ▶ Développer la richesse des intervenants des initiateurs du programme (multi-culturels, master coach...) grâce à l'ouverture de journées en présentiel à distance.
- ▶ Assurer la continuité d'un programme fort à vocation internationale.

## A qui s'adresse ce parcours ?

Le parcours s'adresse à ceux qui souhaitent développer une posture de coach professionnel généraliste qui se destineront aussi bien aux particuliers, qu'aux managers souhaitant enrichir leur posture et leurs compétences de coachs

Il est aussi particulièrement adapté à ceux qui souhaitent véritablement faire du coaching leur métier principal et notamment ceux qui souhaitent accompagner les domaines de la vie professionnelle (reconversion et orientation professionnelle, accompagnement des organisations, des managers...).

Profils principaux de nos participants : dirigeants, managers, formateurs, DRH, responsables formation, indépendants et personnes étant déjà dans des métiers d'accompagnement.



*Nathalie LEVY, formatrice Coaching Ways, Coach PCC (Professionnel Certified Coach*

## Lieux de formation

<b>MARSEILLE</b>	<b>L'ÉPOPÉE</b> : 4-6 rue Berthelot, 13014 MARSEILLE <b>THE CAMP</b> : 550, rue Denis Papin - La Duranne, 13100 Aix-en-Provence
<b>BORDEAUX</b>	<b>CHATEAU LA CHEZE</b> Avenue Pierre Sémirot, 33270 FLOIRAC
<b>LILLE</b>	<b>SALLES DE FORMATION COACHING WAYS</b> 50 rue Jean Jaurès, 59000 LILLE.
<b>LYON</b>	<b>RESIDENCE BELAMBRA CITY VILLEMANNY,</b> 21 Montée Saint Sébastien 69000 LYON
<b>NANTES</b>	<b>EURO MEETING CENTER</b> 21 rue de Cornulier, 44000 NANTES
<b>PARIS</b>	<b>ESPACE SAINT ANTOINE</b> 196 rue de Faubourg Saint Antoine, 75012 PARIS
<b>STRASBOURG</b>	<b>CHÂTEAU DE POURTALES,</b> 161 rue Mélanie - 67000 Strasbourg
<b>TOULOUSE</b>	<b>DOMAINE BEAUSOLEIL,</b> 1664 Rte d'Aussonne D 65, 31330 Merville <b>MAS TOLOSA,</b> 79 Rue des Chenes, 31830 Plaisance-du-Touch

## Processus Pédagogique

- ▶ **Pédagogie intégrative** : la plupart des apports théoriques sont expérimentés pour un meilleur apprentissage.
- ▶ **Pédagogie spiralaire et active** : découverte des connaissances par sa propre expérience, intégration des acquis des modules précédents dans chaque nouveau module, intégration de principes sociocratiques pour une inclusion totale des participants et de leurs besoins.
- ▶ Un programme au service de l'apprenant **mixant le présentiel, le distanciel et l'e-learning**.



## Points forts du parcours

- ▶ Des séances d'observation, de mentorat, pendant le parcours avec au total 10h de mentorat (dont 7h en collectif et 3h en individuel en vue de la certification LEVEL 2).
- ▶ Des séances d'entraînement entre pairs et des séances de coaching pour gagner en confiance dans sa posture.
- ▶ Un travail en co-développement de son projet professionnel tout au long de la formation associés à 4,5h d'accompagnement sur le projet professionnel pour développer sa légitimité.
- ▶ L'utilisation d'une plateforme d'e-learning leader sur le marché.

Ce parcours bénéficie d'une double reconnaissance :

- **LEVEL 1 par l'ICF** : permet de valider un niveau ACC (Associated Certified Coach)
- **LEVEL 2 par l'ICF** : permet de valider un niveau ACC (Associated Certified Coach) ou PCC (Professional Certified Coach) de la Fédération International de Coaching.

# Le parcours les clés du coaching

Ce parcours de formation « les clés du coaching » comprend deux formations pour être totalement complété :

- **Niveau 1** : L'essentiel du coaching
- **Niveau 2** : Pratiques avancées et professionnalisation du coach

Ces deux formations complémentaires comprennent au total 7 modules. Elles sont organisées pour tendre vers la professionnalisation et l'incarnation de la posture de coach pour nos participants.

## Prérequis

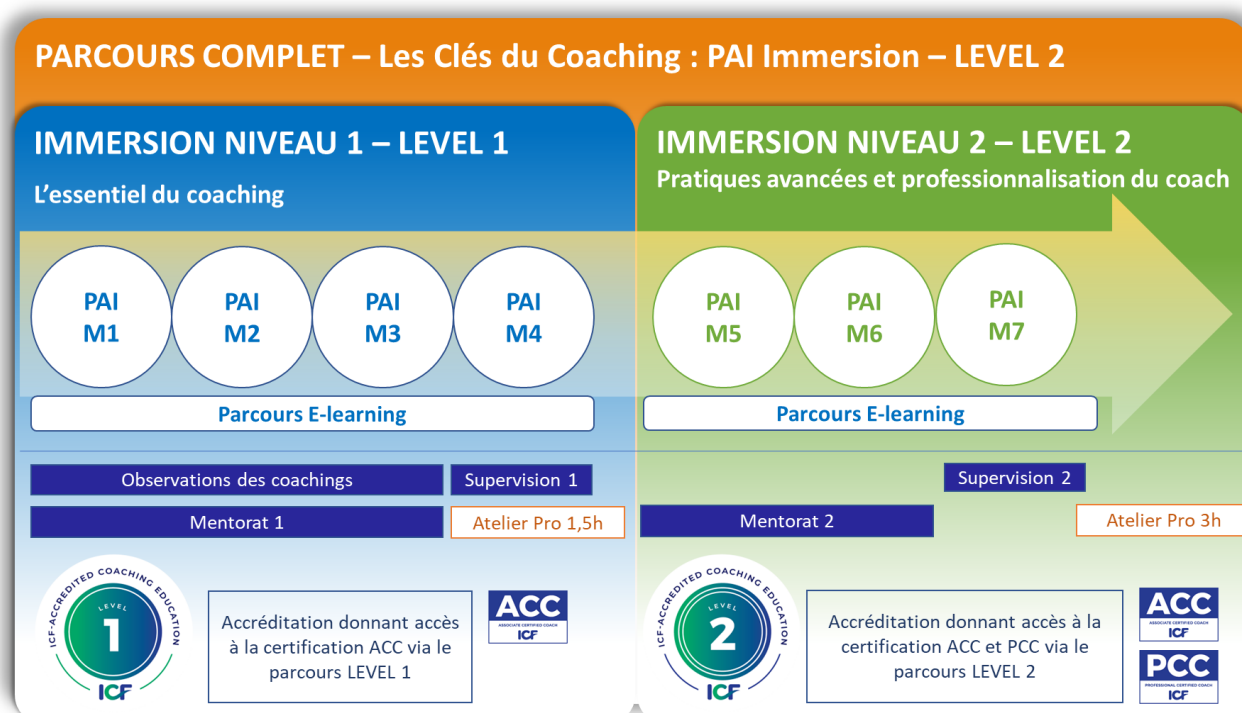
Participer à un entretien de validation projet avant la formation.

## Bénéfices

- ▶ Un projet professionnel concret et adapté à votre besoin grâce au coaching de celui-ci, tout au long de la formation par vos pairs.
- ▶ Une formation introspective permettant le développement de soft skills utiles dans des environnements complexes : intelligence émotionnelle, flexibilité, adaptabilité, partage, communication non violente.
- ▶ Une palette d'outils opérationnels, que vous aurez expérimentés ne nécessitant pas de spécialisations pour débiter votre activité de coach.
- ▶ Le développement des postures de coach consultant et coach formateur afin de vous adapter aux différentes demandes du client.

## La singularité

Un parcours construit pour intégrer et incarner les compétences plus que les apprendre et les comprendre.



## Un programme accrédité par ICF

Depuis la création du PAI, Coaching Ways s'est affilié à la Fédération Internationale de Coaching pour l'adéquation entre sa vision du coaching, ses valeurs et celles de la fédération. Ainsi Le programme a été conçu pour véritablement permettre une intégration des 8 compétences fondamentales du coach selon ICF et apporter un support déontologique des plus riches aux participants.

Le programme est accrédité LEVEL2 et LEVEL 1, ce qui signifie pour le LEVEL 2 qu'ICF a délégué une partie du processus de certification à Coaching Ways France, notamment dans l'évaluation et la validation du niveau du participant à la sortie de la formation. A la suite d'un certain nombre d'heures réalisées sur le marché, le participant pourra alors demander la finalisation de sa certification auprès d'ICF à savoir :

- La certification ACC (Associate Certified Coach) pour 100h de coaching
- La certification PCC (Professional Certified Coach) pour 500h de coaching.



## Notre adhésion au SIMACS

Nous soutenons la professionnalisation du métier de coach et pour contribuer à l'uniformisation des compétences du métier de coach professionnel, nous avons décidé de rejoindre le syndicat **SIMACS** (Syndicat interprofessionnel des métiers de l'accompagnement, du coaching et de la supervision).

Le SIMACS est composé des principales organisations professionnelles représentantes du métier de coach professionnel :



- ICF France Chapter (Fédération Internationale de Coaching)
- EMCC France (European Mentoring & Coaching Council)
- SF Coach
- PSF (Professional Supervisors Federation)
- SynPAAC (Syndicat des professionnels de l'accompagnement assisté par le cheval)
- CECORP (Cercle européen des coachs d'organisation professionnels)

# Validation des acquis et certification

## Pour l'accréditation LEVEL 2 par ICF

- ▶ Participer à l'intégralité du programme PAI (feuilles de présence signées faisant foi), ce qui inclut des observations de coaching et les deux supervisions collectives du M4 et M7, assurées par un Mentor Coach PCC.
- ▶ Vous serez supervisé individuellement par un Mentor Coach PCC entre les modules 1 et 4 (séance 1 : 1H30) puis entre les modules 4 et 6 (séance 2 : 1H30). Cette supervision individuelle est obligatoire pour obtenir le LEVEL 2 et requise pour vous faire certifier par ICF au niveau ACC ou PCC.
- ▶ Vous serez évalué à travers un enregistrement de coaching de 20 à 45 min. sur une séance réalisée à l'extérieur de la formation.
- ▶ Vous recevrez de la part de votre Mentor Coach Assesseur un feedback réalisé sur la base des compétences d'ICF. En fonction du niveau évalué par votre Mentor Coach Assesseur, vous recevrez de la part de Coaching Ways France soit l'accréditation LEVEL 2 vous donnant accès à la certification par ICF au niveau PCC, soit l'attestation LEVEL 1, qui reconnaît que vous avez suivi un programme reconnu par ICF.



La certification ICF comprend trois niveaux : ACC (Associate Certified Coach), PCC (Professional Certified Coach) et MCC (Master Certified Coach). [En savoir plus](#)

## Durée et horaires

### 290h sur 7 mois, comprenant :

- ▶ **163 heures de formation**  
(Niveau 1 : 97 h et Niveau 2 : 66 h), incluant :
  - Mentorat collectif ICF : 14h
  - Pratique de coaching supervisés : 3h
- ▶ **7,5 heures d'accompagnement individuel :**
  - Mentorat individuel ICF : 3 h
  - Accompagnement projet pro : 4,5 h
  -
- ▶ **119,5 heures de travail hors formation (minimum) :**
  - Business model : 64h
  - Groupes de pairs : 30h
  - Coaching clients extérieurs : 5h30
  - Préparation certification : 20h

### Horaires pour le présentiel :

9h - 17h30, sauf le 1<sup>er</sup> jour des sessions présentiel : 13h – 20h

# Moyens techniques et pédagogiques

## Encadrement

L'encadrement pédagogique est composé ainsi pour chaque session :

- ▶ **Un Formateurs Fil Rouge (FFR)** qui est le coach référent, fil rouge de la formation. Il accueille les participants, gère la plateforme collaborative, valide les observations. Il est garant des processus de certification ICF et RNCP. Il est membres du jury. Il suit les participants pendant toute la formation. Tous les FFR sont des coachs professionnels certifiés par ICF.
- ▶ **4 Coachs Ressources**, qui sont des anciens participants. Ils sont présents tout le long de la formation. Par leur connaissance du vécu du processus, ils deviennent les coachs de « proximité » de sous-groupes d'environ 6 participants. Leur posture est modélisante, ils encadrent et soutiennent les participants pour développer au mieux leurs compétences de coach pendant les exercices et ateliers.
- ▶ **4 à 7 Formateurs Experts (FE)** sont des coachs en activité, certifiés PCC par l'ICF. Ils assurent le processus pédagogique de chaque module.
- ▶ **6 Mentors et Asseseurs ICF** peuvent être sollicités pour avoir des mentorats individuels. Ils interviennent en cours de formation sur des mentorats individuels et collectifs afin d'amener les participants à développer leurs compétences de coachs avec leurs clients. Les mentors sont tous certifiés PCC par ICF, et les asseseurs de certification pour l'observation des niveaux de coaching sont mentors ICF.
- ▶ **De jurys de certification** composés de professionnels.

## Moyens pédagogiques

Les conditions générales dans lesquelles la formation est dispensée, notamment les moyens pédagogiques et techniques, sont les suivants :

- ▶ **Moyens pédagogiques** : La formation est structurée en 4 pôles : les modules présentiels, l'e-learning, le Waysbook (carnet de fiches outils) et le carnet de bord (suivi du projet professionnel). Les deux tiers de la formation sont consacrés à de la pratique (exercices, coachings, expériences, démonstrations...) et un tiers à de la théorie et de la réflexion.
- ▶ **Moyens techniques** : Plateforme e-learning (animations, vidéos, quizz...), constitution de groupes de pairs, groupe de partage avec les anciens participants, feedbacks réguliers des acquis de coaching en situation, démonstrations de coaching par des coachs expérimentés, supervision individuelle et collective.
- ▶ **Espace de partage** : Un fil d'information est ouvert sur la plateforme e-learning afin d'échanger avec l'ensemble du groupe. C'est un espace de partage ayant pour but de mettre à disposition des documents dédiés aux participants et d'organiser des groupes de pairs, de travail.

## E-LEARNING : Intégrer les savoir-faire découverts dans les modules

Afin de permettre la progression et développer le concept de pédagogie active, les participants profitent à travers une plateforme d'e-learning leader sur le marché de contenus et exercices entre chaque module ayant un objectif d'introduction et/ou d'intégration des contenus du module passé. A la fin de ces sessions d'e-learning, les participants auront mieux intégré les contenus du module précédent et appréhendé les enjeux du module suivant. L'e-learning a pour objectif de :

- ▶ Favoriser l'intégration spiralaire au cours des modules des contenus des modules précédents.
- ▶ Favoriser l'appréhension des contenus théoriques en amont du module pour aller en profondeur lors de celui-ci.

### Les points clés du e-learning :

- ▶ Plateforme spécialisée leader sur le marché permettant la réflexion individuelle et les échanges collaboratifs.
- ▶ Des exercices et des quizz permettant l'intégration des connaissances.
- ▶ Des contenus théoriques complémentaires sous forme d'articles, vidéos et extraits de livres.
- ▶ Des démonstrations de coaching par des professionnels à modéliser et analyser pour développer sa posture de coach et favoriser l'intégration des 8 compétences.



# Témoignages

Témoignages recueillis sur l'application de recueils d'avis sur les centres de formation, vérifiés par Pole Emploi.

★★★★★ par un stagiaire

### Une formation qui vous change de l'intérieur

Toutes les techniques enseignées sont d'abord appliquées sur vous pour en comprendre la portée, afin de pouvoir les appliquer ensuite en toute connaissance sur vos futurs clients. Je suis ravi !

COACH PROFESSIONNEL : LES CLÉS DU COACHING - 05/2021

★★★★★ par un stagiaire

Je recommande cette formation tant pour le contenu, les formateurs que la dynamique de la structure. Cette formation est transformante !!!

COACH PROFESSIONNEL : LES CLÉS DU COACHING - 05/2021

★★★★★ par un stagiaire

### Formation complète et pratique

Grâce à la formation "Les clés du Coaching" avec Coaching Ways, j'ai désormais tous les apports théoriques et pratiques pour lancer mon activité de coache professionnelle. J'ai obtenu ma certification!

COACH PROFESSIONNEL : LES CLÉS DU COACHING - 05/2021

★★★★★ par un stagiaire

### Réfléchissez pas, foncez !

Une formation à la fois professionnalisante et qui vous change à tout jamais. On en ressort pas indemne et c'est pour le mieux !

COACH PROFESSIONNEL : LES CLÉS DU COACHING - 04/2021

★★★★★ par un stagiaire

### Formation que je recommande à 100%

Très bonne école, sérieuse, pertinente où rien n'est laissé au hasard. Les formateurs sont pédagogues, maîtrisent leur sujet. L'accompagnement est vraiment appréciable. L'organisation est au top!

COACH PROFESSIONNEL : LES CLÉS DU COACHING - 04/2021



# Programme détaillé du parcours complet

## NIVEAU 1

# PAI M1

### Poser les fondations (3 jours)

*Poser les fondations de la relation coach/client et déployer l'architecture du partenariat de coaching par le développement d'une stratégie de questionnement puissant.*

#### UNE APPROCHE :

Ce module vous invite dans l'univers de la relation de développement. D'emblée, il vous initie à la conception d'un partenariat avec les individus, dans un processus de réflexion et de création qui les incite à maximiser leur potentiel individuel et professionnel.

Il vous guide, vous soutient dans la construction de votre posture de Coach et vous familiarise avec la structure d'un entretien de coaching, sur base des fondamentaux.

Ainsi, il vous apprend à établir les fondations d'une relation solide en développant l'art de la communication stimulante. Il vous expose aux techniques de questionnement facilitant l'élargissement de la conscience de vos clients en soutenant leur

réflexion sur la meilleure façon d'aller de l'avant.

En ce sens, le module suscite l'émergence des compétences utiles à une communication permettant l'identification, au 1er degré, des processus de pensée, valeurs, convictions, émotions, du client dans le cadre de sa demande.

Vous en sortez enrichi d'une idée claire de la relation de Coaching et de la démarche de mise en action des ressources du client.

#### DES REPERES :

- ▶ La posture du coach, son éthique.
- ▶ Le processus global de coaching, sa structure et ses phases.
- ▶ La vision intégrale.
- ▶ Les valeurs et convictions.
- ▶ Les compétences d'écoute, de présence, de questionnement.

▶ Appréhender globalement le coaching à travers les Niveaux Logiques de Robert DILTS.

#### DES OBJECTIFS :

A la fin de ce module, les participants auront appréhendé à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des premiers entraînements de coaching :

- ▶ Qu'est-ce que le coaching et quel sens a-t-il ?
- ▶ Quelles sont les compétences et la posture d'un coach ?
- ▶ Quels sont les périmètres d'action d'un coaching ?
- ▶ Quelle est la structure d'une séance de coaching et d'un plan de coaching ?
- ▶ Comment questionner, pour quels enjeux ?



NIVEAU 1

# PAI M2

## Ouvrir les consciences – Révéler les réalités. (3 jours)

*Percevoir les signaux furtifs de la communication par l'écoute active, élargir l'angle de vue de son client au regard de sa situation et de son environnement par la reformulation réflexive et un questionnement de plus en plus puissant.*

### UNE APPROCHE :

Ce module affine votre capacité d'écoute active et vous forme à la clarification des bonnes hypothèses sur le système de fonctionnement du client, tout en promouvant sa libre expression.

Vous y développez l'art de la communication de progression qui intègre le contexte - l'identité - l'environnement - l'expérience - les valeurs - les croyances du client, et vous permet d'interpréter les schémas récurrents dans ce qu'ils révèlent, tant sur les plans explicites, qu'implicites.

Établi sur la base de l'approche holistique, ce module vous familiarise avec la trilogie 'Émotion - Interprétation - Action' et vous apprend à élargir les représentations de votre client, sur sa situation - son monde - lui-

même, à l'aide de techniques, telles que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou analogie, et la reformulation réflexive.

Dans une démarche concrète, vous affinez la structuration de votre stratégie de partenariat, selon les clients et la spécificité de leur demande, en mobilisant l'ensemble de leur personne, de manière à promouvoir leur apprentissage tout au long de l'accompagnement de coaching.

### DES REPERES :

- ▶ Ouvrir la conscience par le questionnement puissant et l'exploration de la réalité dans le contexte de la demande du client sur les 3 premiers niveaux de communication :

- Ecouter les émotions et les croyances du client, les discerner et les structurer.
- Comprendre le positionnement du client dans sa relation au monde.
- Explorer les déficiences observées par le client.

### DES OBJECTIFS :

A la fin de ce module, les participants auront appréhendé à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des entraînements de coaching :

- ▶ Quels sont les modes de communication préférentiels de mon client ?
- ▶ Quelles stratégies de communication et comportementales puis-je identifier en tant que coach ?
- ▶ Quels sont les filtres d'analyse de mon client ?

## NIVEAU 1

## PAI M3

**Intégrer les paradoxes (3 jours)**

*Utiliser les aspects paradoxaux de la communication et adopter une approche flexible, comme les notes d'une gamme musicale, et de composer une partition de coaching harmonieuse pour le client.*

**UNE APPROCHE :**

Ce module vous expose à l'art de la communication effective en élevant les techniques de questionnement puissant au niveau supérieur, afin de restituer au client la maîtrise de sa situation en fonction de l'objectif poursuivi.

Il vous familiarise aux techniques d'une guidance intelligente, empreinte d'empathie, de bienveillance et d'authenticité, sous l'impulsion de laquelle le client retrouve son autonomie.

Sur base de ces attributs, vous apprenez à élever la qualité du partenariat au niveau professionnel nécessaire à la pleine confiance du système Coach / Client. A cet effet vous pourrez plus finement interpréter les tendances dans les comportements et les émotions

qui les sous-tendent, de manière à en discerner les récurrences.

En conséquence, vous facilitez la compréhension et l'apprentissage du client à l'aide d'outils et de techniques propices à ouvrir de nouvelles perspectives sur base desquelles il identifiera des stratégies d'actions.

Enfin vous développez un accompagnement propice à la connexion du client à son potentiel, pour entreprendre ce qu'il veut réaliser.

**DES REPERES :**

- ▶ Explorer la notion de permission et de limites.
- ▶ Comprendre les injonctions et les drivers.
- ▶ Les recadrages de sens au regard des convictions du client.
- ▶ Utiliser le langage net

- ▶ Mettre en œuvre le 4<sup>ème</sup> niveau de communication : utiliser la métaphore pour ouvrir les permissions.
- ▶ Définir des tâches adaptées aux permissions.

**DES OBJECTIFS :**

A la fin de ce module, les participants auront appréhendé à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des entraînements de coaching :

- ▶ Quel système de représentation prévaut chez mon client ?
- ▶ Quelles sont les dissonances de communication et de comportement au sein d'un groupe ?
- ▶ Les items de la communication humaniste.
- ▶ Les relations entre le langage et la pensée.

## NIVEAU 1

## PAI M4

**Consolider ses acquis et aligner sa posture (2 jours).**

2 jours en présentiel à distance

***Comprendre et maîtriser les notions de compétences transférables de manière à transcender la technique du processus afin d'incarner notre propre singularité de coach.***

**UNE APPROCHE :**

Avec ce module vous achevez une étape dans la maîtrise de la structure d'un parcours de coaching. Au travers de ce celui-ci, vous vous dotez des moyens de l'analyse objective d'un coaching et vous vous familiarisez avec la notion de compétence transférable.

Ce moment de maîtrise technique ou de possession des éléments essentiels à une pleine conscience de la structure du coaching, libère votre entière disponibilité au service du développement du client.

Fort de ce potentiel acquis, vous êtes en mesure de bâtir votre propre identité de coach en intégrant les éléments qui distinguent votre posture.

A ce stade, vous êtes prêt à engager l'expérience d'un accompagnement construit à partir du contrat jusqu'à sa conclusion, dans le cadre de votre

marché ou environnement effectif. L'appui que confère les feedbacks de mentorat acquis au cours de ce module, permettent un enrichissement continu et spécifique de votre pratique.

Cette transition vers le monde réel, soutenue par un encadrement personnalisé, vous dote de la confiance nécessaire à la professionnalisation de votre démarche.

**DES REPERES :**

- ▶ Inscrire une séance de coaching dans un processus global (contrat, analyse systémique, prescription de tâches, bouclage).
- ▶ Analyser le coaching à travers la Vision Intégrale.
- ▶ Décoder un enregistrement complet de coaching.
- ▶ Poser les bases de la certification.
- ▶ Point de situation dans la perspective de la

certification : feedback en collectif.

**DES OBJECTIFS :**

A la fin de ce module, les participants auront appréhendé à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des entraînements de coaching :

- ▶ Quels sont les points d'entrée dans un processus de coaching complet ?
- ▶ Quel contrat ? Dans quel cadre ?
- ▶ Quels sont les attendus de la certification ?
- ▶ Comment démarrer mes coachings extérieurs en situation réelle ?
- ▶ Quelles sont les facettes de mon savoir-être et de mon savoir-faire ?
- ▶ Comment mettre en place des axes d'amélioration ?



## NIVEAU 2

# PAI M5

### Dépasser ses limites pour agir en conscience (3 jours)

***Entreprendre le chemin vers la rencontre de soi aux plans individuel – collectif – systémique, et explorer notre plein potentiel afin de gagner en cohérence et congruence et d'en faire un atout au service du succès du client***

#### UNE APPROCHE :

Ce module vous expose à l'approfondissement de la connaissance de vous-même, vos modes de conceptualisation et des habitudes qu'ils génèrent.

Il élargit vos interprétations des ressentis qui émergent des phénomènes de transfert / contre transfert lors de sujets de coaching à caractère sensible.

Vous en sortez avec l'éclairage nécessaire sur la systémie coach / client favorisant le choix de la meilleure stratégie d'accompagnement, en adoptant une posture juste et soutenante. La notion de signaux faibles précédant les comportements qui échappent à l'observateur

ordinaire, devient un atout significatif de votre action de coach.

Nantis de ces éléments, vous établissez des liens avec le cadre plus large dans lequel l'individu s'inscrit et, par une compréhension plus fine de l'influence sur la culture, vous serez à même d'agir en conscience.

#### DES REPERES :

- ▶ L'ombre du coach : concept et réalité.
- ▶ Le client et ses mécanismes de défense.
- ▶ L'adéquation ou les dissonances avec les autres (quadrant d'Ofman).

- ▶ Les transferts et filtres culturels sur les personnes.

#### DES OBJECTIFS :

A la fin de ce module, les participants auront appréhendé à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des entraînements de coaching :

- ▶ Quelle est ma partie inconnue et comment la détecter chez mon client ?
- ▶ Comment coacher mon client de manière complète ?
- ▶ Quelles sont les limites du coaching ?



NIVEAU 2

# PAI M6

## Bâtir avec le potentiel collectif (3 jours)

*Confronter notre propre intelligence ou identité collective et déployer notre art au sein d'un groupe afin de faciliter l'éclosion d'un processus décisionnel consenti, productif et fertilisant au service de la mission du système.*

### UNE APPROCHE :

Bâti sur les concepts reconnus, de la Spirale Dynamique, ce module vous expose aux nombreux paramètres de l'intelligence collective et développe les techniques du processus décisionnel auto dynamique. En cela, il vous apprend à observer, analyser et interpréter la nature des interactions entre les acteurs de l'équipe et partage les pistes de l'accompagnement pertinent. Il vous guide dans la construction du tableau de bord ontologique au service de la croissance du système vers l'émergence d'une nouvelle culture, en adéquation avec sa mission.

### DES REPERES :

Intelligence collective et fonctionnalités du système.

- ▶ Nature des divergences du système et installation d'une convergence productive.
- ▶ Décodage des modes de pouvoir, d'influence et des modes de régulation.
- ▶ Attributs d'un leadership fédérateur et principes d'adaptabilité.
- ▶ États du changement et coaching ciblé.
- ▶ « Attitude coach » dans le cadre du coaching collectif.

### DES OBJECTIFS :

A la fin de ce module, les participants ont appréhendé, à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des entraînements de coaching :

- ▶ Quelles sont les influences et les interactions de

l'environnement sociétal sur l'individu ? Et de l'individu sur la société ?

- ▶ Quels sont les facteurs de motivation d'un individu et d'un groupe ?
- ▶ Quelle est ma posture préférentielle ?
- ▶ Quelles sont les interactions essentielles entre un leader et son groupe ?
- ▶ Comment intégrer l'approche collective du coaching ?



*Le collectif, une valeur importante pour Coaching Ways France*



NIVEAU 2

PAI M7

## Boucler son processus de formation et lancer son activité de coach professionnel

1 jour en présentiel

*Exposer son projet professionnel, explorer de nouveaux champs de vision lors de la journée de certification, et célébrer son parcours*

### UNE APPROCHE :

Les participants aborderont les suites de leur projet professionnel. Le processus sera bouclé après que les participants auront eu pris connaissance du processus de certification ICF.

### DES REPERES :

- ▶ Les premiers pas de mon projet professionnel.
- ▶ « L'après » : l'inscription dans le processus de certification, la supervision.

### DES OBJECTIFS :

A la fin de ce module, les participants auront appréhendé à travers des apprentissages théoriques, des exercices pratiques et des entraînements de coaching :

- ▶ Je suis Coach : quels sont mes points forts et mes points de vigilance restants ?
- ▶ Quelles sont les grandes lignes de mon projet ?
- ▶ Quels 1ers pas auprès d'ICF ?
- ▶ Bilan au sortir du Processus d'Accompagnement Intégral.



## NIVEAU 2

## SUPERVISION 1&amp;2

**Intégrer et aligner sa posture (1 en distanciel)**

**Obtenir des feedbacks sur la posture et la façon dont le coach incarne les compétences du coach pour comprendre ses points d'amélioration en termes de compétence, et les pistes réflexives associées afin de s'en libérer.**

**UNE APPROCHE :**

Deux supervisions à deux moments clés de la formation permettant de prendre de la hauteur sur les enjeux du coach.

La première réalisée à mi-parcours permettra un retour éclairé et approfondi sur ses points forts et points d'amélioration en termes de compétences et la prise de conscience des pistes de travail réflexif sur sa posture.

La seconde supervision après le PAI M6 proche de la fin du parcours aura pour objectif une évaluation du niveau du coach au regard des 8 compétences, et l'étude de sa posture au travers ce feedback.

**DES REPERES :****Supervision 1 (en présentiel à distance) :**

Le coach réalise un premier entretien de coaching auprès d'un pair qui fait suite à une séance préliminaire réalisée le matin. Il présente une auto-évaluation de sa 1ère séance de coaching sur la base

des 8 compétences ICF et reçoit le feed-back de son assesseur ICF.

**Supervision 2 (1er jour en présentiel à distance et le 2nd en présentiel) :**

Le coach présente la synthèse d'un coaching complet réalisé entre le PAI M4 et le PAI M7 en extérieur sur des clients externes et son bilan réflexif sur sa posture. Il reçoit son feedback par un assesseur ICF sur la base de l'enregistrement de l'un de ses coachings et de son bilan réflexif.

**DES OBJECTIFS :**

La supervision du coach est une pratique fortement recommandée voire imposée par la déontologie du coach professionnel selon ICF. Les participants doivent prendre conscience de ce que la supervision apporte. Au-delà d'un accompagnement sur les compétences, elle a pour objectif d'être un véritable soutien aux difficultés du coach sur sa posture.

Les supervisions de la formation, au-delà de leur rôle d'évaluation ont pour objectif de faire prendre conscience de la pertinence de la supervision.

- ▶ Quel est mon rapport à l'évaluation de mon niveau ?
- ▶ Qu'est ce qui se joue pour moi dans mes coachings ?
- ▶ Pour quelle raison certains freins existent et perdurent sur certaines compétences ?
- ▶ Quelles sont les ressources développées au cours de la formation sur lesquelles m'appuyer ?
- ▶ Quels ressentis sont apparus du fait du coaching en extérieur et à la confrontation du marché ?
- ▶ Quel est mon rapport à ma légitimité ?



**Nous contacter :**

<https://www.coachingways.fr/contact/>

**Prendre rendez-vous pour un entretien d'inscription :**

<http://bit.ly/rdv-cwf>

**Participer à l'une de nos soirées découvertes :**

<https://www.coachingways.fr/devenir-coach-soirees-decouverte/>

**Service commercial :**

Claire Forestier – [claire.forestier@coachingways.fr](mailto:claire.forestier@coachingways.fr)

**Service communication/relation presse :**

Arnaud Helard – [arnaud.helard@coachingways.fr](mailto:arnaud.helard@coachingways.fr)

