

Mentor coaching de groupe



Public

Tout coach souhaitant présenter la certification ICF, niveau ACC ou PCC, ou plus généralement améliorer sa pratique.



Méthodes mobilisées

Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.



2 x 1/2 jour

(7h présentiel)
+ activités à distance

Indép. : 700 € NET

Entreprise : 900 € NET



Réf. : CPMS-110



Pré-requis

Avoir suivi une formation spécifique au coaching de 60h minimum.



Suivi et évaluation

Feuilles d'émargement. Attestation de formation. Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.



Les plus

- Formation finançable par votre OPCO.
- Entretien préalable gratuit.
- Accompagnement en face à face ou à distance.

Objectifs

Face à la multiplication des offres de coaching, la qualité de l'accompagnement proposé constitue un facteur de différenciation. Gage d'excellence, l'International Coaching Federation a mis en place 3 niveaux de certification post-formation reflétant le degré d'expertise du coach ICF : ACC, PCC et MCC.

Cette formation vous aidera à développer vos compétences en vue d'obtenir une certification ACC ou PCC en s'appuyant notamment sur les axes de travail suivants :

- Réfléchir sur sa pratique de coaching (forces, axes d'amélioration..).
- Démontrer l'acquisition du niveau de compétences en lien avec le niveau visé.
- S'approprier les retours du Mentor Coach sur les accompagnements observés.

Cette formation valide 7 des 10 heures de mentor coaching nécessaires à la présentation de l'examen.

Programme

Séance 1- Fonder et Co-crée la relation de coaching

Présentation du processus de certification

- Rappel des conditions préalables pour présenter les différents niveaux de certification.
- Éthique et Déontologie.

Compétence 1 : Faire preuve d'une pratique éthique

- Comprendre et appliquer de façon cohérente l'éthique et les normes du coaching.

Compétence 2 : Incarner un état d'esprit Coaching

- Développer et maintenir un état d'esprit ouvert, curieux, flexible et centré sur le client.

Compétence 3 : Définir et maintenir les contrats

- Être le partenaire du client et des parties prenantes pour définir des contrats clairs concernant la relation de coaching, le processus, les plans et les objectifs.
- Conclure des contrats pour l'ensemble du processus de coaching ainsi que pour chaque séance de coaching.

Compétence 4 : Développer un espace de confiance et de sécurité

- Être en partenariat avec le client pour créer un climat de sécurité et de soutien, qui lui permet de s'exprimer librement.
- Maintenir une relation de respect mutuel et de confiance.

Compétence 5 : Être et rester en présence

- Être pleinement conscient et présent avec le client, en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant.

Séance 2- Communiquer efficacement et Cultiver l'apprentissage et la croissance

Compétence 6 : Écouter activement

- Se concentrer sur ce que le client dit et ne dit pas pour bien comprendre ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes clients et pour soutenir l'expression du client.

Compétence 7 : Susciter des prises de conscience

- Faciliter les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie.

Compétence 8 : Faciliter la croissance du client

- Être en partenariat avec le client pour transformer les apprentissages et les découvertes en actions.
- Favoriser l'autonomie du client dans le processus de coaching.

Recommandation : Travail intersession

Afin de maximiser les chances de réussite lors de la présentation de l'ACC ou du PCC, il est proposé aux participants de s'entraîner par petits groupes aux 8 compétences lors de coachings réciproques afin de mettre en œuvre les points étudiés et d'en mesurer l'acquisition.