Augmenter sa posture et ses outils de coach-consultant

Aider les coachs qui visent l'excellence à **développer leur business PAR LA PRATIQUE du coaching** et de la PNL

La formation est constituée de plusieurs axes :

- des ateliers de renforcement coaching, pour expérimenter différentes postures
- des ateliers de renforcement PNL, pour gagner en agilité et multiplier notre efficacité
- des ateliers pour apprendre à superviser, et augmenter la conscience sur les aspects stratégiques de nos accompagnements.

L'objectif : mieux accompagner le facteur humain, qui aujourd'hui peut être soit le principal levier de performance, soit le pire frein de nos accompagnements

Formateur·rice(s) :

- Loïc Salvado

Objectifs visés

- Comprendre la posture du coaching professionnel
- Comprendre les leviers psychologiques derrière l'action ou l'inaction de nos clients consulting
- Le processus de coaching
- La posture de coach : écoute active et reformulation
- Tactiques et stratégie de questionnement
- Les différents modes de questionnement
- Comprendre le poids des automatismes inconscients
- Augmenter le nombre de perspectives derrières les prises de décisions
- Aligner la stratégie et la psychologie de notre client
- Repenser ses méthodes d'accompagnement par le conseil pour y intégrer la posture du coaching
- Le coaching minimaliste : augmenter ses résultats avec un minimum d'efforts
- Mettre en place une auto-évaluation pour optimiser ses performances d'accompagnant

Méthodes d'évaluation

- Serious game
- Jeu de rôle / Simulation
- Cas pratique

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Pourquoi intégrer le coaching à sa posture de consultant
- Pause
- Renforcer sa posture de coach

Journée 2

- Renforcer ses interventions
- Pause
- Changer les positions perceptuelles de nos clients

Journée 3

- Adapter ses accompagnements en y intégrant du coaching
- Pause
- Mettre en place une auto-évaluation pour optimiser ses performances d'accompagnant

Informations complémentaires

Durée : 23 heures de formation sur 3 jours

Pré-requis :

Public concerné : Les consultants en stratégie qui ont une bonne expertise métier, et qui veulent aller plus loin dans l'accompagnement du facteur humain.

Tarif 700,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)