

PROGRAMME DE FORMATION AU COACHING: LES FONDAMENTAUX DU COACHING (63 heures)

Toulouse en Occitanie

Phase

1

Réalisée par Claude Arribas, 2 jours de formation 22 et 23 octobre 2020

LA POSTURE DU COACH SYSTEMIQUE / LA CO-CREATION DE LA RELATION DE COACHING

Comment créer le "creuset" ou l'espace de la relation coach-client, au sein duquel ces derniers chemineront en laissant émerger créativité, ambition, et puissance d'action? Concrètement, comment font le coach et le client pour co-créer un environnement réellement centré sur le développement de l'autonomie et de la responsabilité? Cette formation au coaching propose deux jours de travail pratique sur le socle de la relation de coaching systémique et du réel management de délégation. En effet, les deux s'inscrivent au sein d'un contexte commun qui mérite d'être clairement posé.

Phase

2

Réalisée par Claude Arribas, 2 jours de formation 23 et 24 novembre 2020

LA CO-CREATION DE NOUVELLES PERSPECTIVES - LA QUESTION DU COACH

Le travail actif qui révèle toutes les compétences plus subtiles du coach professionnel, et du manager délégatif c'est de savoir poser la bonne question au bon moment au cours d'un entretien. Cette interruption du client doit faire mouche et lui permettre de changer de perspective, de cadre de référence, de tout percevoir autrement. Ces deux jours de rodage sur l'art de la question pertinente ou puissante sont centrés sur ce qui est souvent perçu comme le pilier central de la pratique du coaching professionnel et du management de délégation.

Phase

3

Réalisée par Claude Arribas, 2 jours de formation 7 et 8 Janvier 2020

LE CONTRAT EN COACHING - LA VALSE DES ACCORDS EN COACHING

Cet atelier aborde la pratique des différents types et niveaux de contrats et accords-clients en coaching et en management, et sur l'évitement de certaines dérives contreproductives. Les contrats directs et prescrits (le contrat triangulaire sinon "octogonal") de démarche, d'entretien, de séquence sur un objectif précis, d'inter-séances, de réunions, de confrontation, de permission, d'intervention.

Pour les coaches, une partie du travail sera centrée sur la négociation de contrats et sur les meilleures stratégies de "vente" du coaching. Un must pour d'abord bien se positionner sur le marché, ensuite pour bien se vendre et enfin pour bien savoir créer un environnement performant, propice à la croissance des clients et des employés.

Phase

4

Réalisée par Claude Arribas, 2 jours de formation 3 et 4 Février 2020

L'APPROCHE SYSTEME EN COACHING - L'ENVIRONNEMENT COMMUN COACH-CLIENT

Un atelier résolument pratique sur le rappel, la synthèse et l'utilisation des outils linguistiques, conceptuels, projectifs et "systémiques" déjà introduits afin de conforter les acquis et asseoir une réelle "profondeur de champ" au métier de coach. Ce travail de formation au coaching systémique sera centré sur la compréhension des constellations qui constituent l'environnement des interlocuteurs individuels et des équipes, et des processus qui les animent. Cet atelier est un excellent approfondissement centré sur le management de la complexité en management comme en coaching individuel, d'équipes et d'organisations.

Supervision/ Mentoring

Réalisée par Claude Arribas, 1 jour le 5 Février 2020

Information et préparation aux examens ICF – journée de supervision et de mentoring (Comme le travail entre pairs, journée comprise dans le forfait total pour l'ensemble du cycle)



Claude Arribas MCC
Coach Systémique, Anse

@ claude.arribas@anse.fr

+33 682 69 70 83

www.anse.fr

+33 682 69 70 83