« Les Fondamentaux du Coaching Systémique »

BULLETIN D'INSCRIPTION
Toulouse 2020

Veuillez m'inscrire à la formation :

DATES :

VILLE :

Nom :

Entreprise :
N° TVA intracommunautaire :
Adresse :
E-mail :
Téléphone :
Téléphone portable :

Chèque joint de 5 160,00 €TTC (4 300 HT +TVA 20%) **pour le cycle complet (neuf jours) à l'ordre de ANSE. Il n'y aura pas de convention de formation pour ce paiement préférentiel.** Le chèque sera encaissé au démarrage de la formation.

ou

Chèque(s) joint de 6 480,00 €TTC (5 400 HT + TVA 20%) **pour le cycle complet (neuf jours) à l'ordre de ANSE. Ce tarif est pour les personnes qui payent en trois fois ou qui souhaitent une convention de formation ou dossier CPF (en cours de validation).**

Je joins une copie de la convention de formation signée :
J'ai besoin d'une facture établie au nom de :
J'ai besoin d'un certificat de présence :
J'ai d'autres besoins particuliers (préciser) :

LE LIEU EXACT DE LA FORMATION VOUS SERA COMMUNIQUE 15 JOURS AVANT CHAQUE SESSION

ANSE S.A.R.L.
23, Rue de la Croix de Reboul 34160 Sussargues. Cellphone : + 33 682 69 70 83
E-mail : claude.arribas@anse.fr
Site web : www.anse.fr

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

Coordonnées bancaires:

IBAN **FR76 1348 5008 0008 9120 2484 313**
Banque : **Caisse d'Epargne**
Adresse : **Agence Castries, 9 Ter, Avenue de Montpellier 34160 Castries.**
Compte: **EURL ANSE**
Banque id : **13485**
Branche id: **00800**
Compte n° : **08912024843**
Control Key **13**
Swift **CEPAFRPP348**
N° de TVA Intracommunautaire : FR53447624297

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Entre
ANSE S.A.R.L.
23, Rue de la Croix de Reboul, 34160 Sussargues
ci-après dénommée l'organisme de formation,

d'une part,

et
Société ou nom
Adresse
Code postal et Ville
ci-après dénommé le client, représentée par.....

d'autre part,

est conclue la convention suivante, en application des dispositions du livre IX du Code du travail portant organisation de la formation professionnelle continue dans le cadre de l'éducation permanente.

Article 1er Objet de la convention

En exécution de la présente convention, l'Organisme de formation ci-dessus nommé s'engage à organiser des actions de formation dans les conditions fixées par les articles suivants :

Article 2 Nature et caractéristiques des actions de formation

Intitulé du stage : **« Les fondamentaux de coaching »**
Type d'action de formation : perfectionnement des connaissances, (au sens de l'article L.900-2 du Code de travail) développement des compétences.
Objectifs : voir document annexe
Programme et méthode : voir document annexe

Article 3 Effectif formé

La formation susvisée est destinée aux praticiens débutants ou confirmés : consultants, coachs indépendants, internes ou en cabinet, recruteurs, vendeurs, responsables des ressources humaines, formateurs, journalistes.
Participant(s) inscrit(s) : **.....**

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

Article 4 Organisation de l'action de formation

La préparation, le déroulement, la durée et les caractéristiques de la formation sont définis par l'Organisme de formation :

Intervenant : Claude Arribas et membres de Anse
Période : de……..à……
Durée : cursus de 9 jours : 4 ateliers de 2 jours, + 1 journée d'examen « blanc » supervision/mentoring soit 9 jours, soit 63 heures en présentiel.
Lieu : Toulouse
Horaire : 9h00-12h30 / 14h00-18h00, soit 7 heures par jour

Article 5 Dispositions financières

En contrepartie de cette action de formation, le client s'acquittera des coûts suivants :

Frais de formation :
9 journées de 7 heures à 600€/j, soit 5 400,00 € HT (en 2014)
TVA 20 % en sus.
Soit une heure de stagiaire à 85,7143€ HT.

Article 6 Dépôt de garantie, Délai de rétractation

L'inscription, pour être considérée comme ferme, doit être accompagné d'un chèque de règlement. Ce chèque ne sera encaissé que le premier jour effectif du début du cursus.
A compter de la date de signature de la présente convention par le client, celui-ci dispose d'un délai de 10 jours pour se rétracter, le cachet de La Poste faisant foi (A noter que cette date de rétractation doit être au moins à 30 jours avant le début du cycle). Il en informe l'organisme de formation par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du client et son dépôt de garantie lui sera restitué.

Article 7 Absences, Dédit ou Abandon, Annulation

Si l'absence du participant excusée pour raison de force majeure, l'organisme retiendra sur le coût total les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de la dite action, conformément aux dispositions de l'article L. 920-9 du Code du travail. Une absence non excusée pour raison de force majeure avant la formation ne donnera le droit à aucun remboursement. En cas d'annulation par l'organisme de formation, les sommes correspondantes aux parties de la formation non effectuées, seront remboursées aux participants.

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret : 447 624 297 00019 - APE : 7022Z

Article 8 Conditions de facturation, formalités, règlement

Le montant conventionnel sera facturé en une seule fois, et payable dès le début de la formation.
A l'issue du stage, l'organisme de formation remettra aux participants : l'attestation de présence, et la facture acquittée.

Article 9 Différends éventuels

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglées à l'amiable, le tribunal de Montpellier sera seul compétent pour régler le litige.

Article 10 Date d'effet et durée de la convention

La présente convention prend effet le ……pour s'achever le …….
Les actions de formation doivent se dérouler pendant la période de validité de la convention indiquée ci-dessus.

Fait en double exemplaire
Sussargues, le……..
Pour l'organisme de formation Pour le Client
Signature : Claude Arribas, Gérant

ANSE
23, rue de la Croix de Reboul
34160 SUSSARGUES
Tél. 04 67 86 10 04 - 06 82 69 70 83
SIRET 447 624 297 00019 - APE 741 G

ANNEXE

PROGRAMME

FORMATION
« Les fondamentaux du coaching »

Validé ACSTH par l'international Coach Federation

« Accredited Coach-Specific Training Hours »

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

Public concerné

Les ateliers de formation aux fondamentaux du coaching présentent *un ensemble* qui s'adresse aux coaches et consultants confirmés comme aux débutants dans le métier. L'apprentissage pratique proposé peut aussi concerner toute personne souhaitant s'approprier des techniques de communication performantes afin de les utiliser dans le cadre de son activité de manager, de recruteur, de vendeur, de consultant, de RH, de formateur, de journaliste, etc.

Durée de la formation

9 jours de 7 heures, soit **63 heures** de formation.

Descriptif

La formation se déroule en **ateliers de 2 et 3 jours** et constitue un cursus de formation relativement complet aux fondamentaux de la pratique du coaching, en vue d'obtenir une certification auprès de l'Association Internationale de Coaching (I.C.F.). La dernière journée de supervision ou d'examen « blanc » de clôture du cursus permet de vérifier l'assimilation de l'enseignement dispensé et prépare aux examens de certification selon les exigences de l'ICF.

But

Chacun des ateliers de deux jours est conçu comme un cadre de formation et d'entraînement approfondi *comportemental* et *pratique*. Les participant pourront s'y concentrer sur un réel apprentissage de *savoir-faire* par le rodage ciblé et systématique des principales techniques de communication de coaching telles qu'elles doivent être utilisées dans leur métier.

Objectifs de professionnalisation

Etablissement des objectifs professionnels par chaque participant pour développer sa pratique professionnelle et son calendrier de développement sur une année:

- Définition de la cible professionnelle.
- Développement du portefeuille client.
- Développement et repérage des situations managériales et de communication où le recours aux outils de coaching sont utiles et efficaces.
- Projection de CA, prix, plan suivi de formation sur deux ans.

ANIMATION : Claude Arribas, MCC (Maître Coach Certifié de L'ICF).

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

Atelier I LE SILENCE ET L'ECOUTE

Atelier de formation de 2 jours

Organisation

Horaires : 09h00 – 18h00
Durée : 2 journées de 7 heures effectives, soit 14 heures de formation

Déroulement

1. Présentation/Inclusion des participants.
2. Cadrage et règles du jeu.
3. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur).
4. Définition des principes de fonctionnement.
5. Exercices pratiques

Contenu pédagogique

a) Introduction au coaching.

b) Définition de la pratique du coaching

c) Acquisition des outils du coaching :

- L'écoute, le silence, la ponctuation verbale.
- La posture, l'attitude d'accueil et le langage corporel.
- Les relances passives et actives.
- La reformulation efficace.
- La clarification linguistique.

d) Exercices en sous groupe, rodage pratique par séquences de cinq à dix minutes

e) Travail personnel suivi de test de réalisme au sein des groupes de travail.

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

II LA REFORMULATION ET L'EXPRESSION DU COACH (Les questions en question)

Atelier de formation de 2 jours

Organisation

Horaires : 09h00 – 18h00
Durée : 2 journées de 7 heures effectives, soit 14 heures de formation

Déroulement

1. Présentation/Inclusion des participants.
2. Cadrage et règles du jeu.
3. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur).
4. Définition des principes de fonctionnement.
5. Exercices pratiques.

Contenu pédagogique

a) Récapitulatif de l'introduction au coaching.

b) Définition de la pratique du coaching

c) Acquisition des outils du coaching :

- L'expression et la réexpression des sentiments et des intuitions.
- Les questions : ouvertes, fermées, dirigées, neutres et puissantes.
- Les questions, centrées sur les solutions,
- Les questions pour transformer le cadre de référence du client,
- Les questions centrées sur *qui le client est* et sur *comment* il aborde ses enjeux plutôt que sur le contenu de son dialogue personnel.
- La pratique des questions récursives en coaching d'équipe et au sein de systèmes complexes
- La pratique des techniques de communication lors de la vente de coaching.

d) Exercices en sous groupe, rodage pratique par séquences de cinq à dix minutes

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

III LE CONTRAT EN COACHING

Atelier de formation de 2 jours

Organisation

Horaires : 09h00 – 18h00
Durée : 2 journées de 7 heures effectives, soit 14 heures de formation

Déroulement

1. Présentation/Inclusion des participants.
2. Cadrage et règles du jeu.
3. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur).
4. Définition des principes de fonctionnement.
5. Exercices pratiques.

Contenu pédagogique

a) Introduction sommaire au coaching.
b) Définition de la pratique du coaching
c) Acquisition des outils du coaching :
- Les questions pour explorer les « besoins » et les « enjeux » du client: clarification du contrat: objectifs, mesures et instruments de mesure.
- La négociation dans le cadre de contrats triangulaires.
- Les clauses contractuelles centrées sur le soutien « interne » du client.
- Les contrats écrits.
- Les clauses anti-sabotage.

d) Exercices en sous groupe, rodage pratique par séquences de cinq à dix minutes

Quelques thèmes complémentaires peuvent être abordés :
- La prescription de diagnostiques, le coaching de diagnostiques.
- Les « jeux » de contrats, la modification de contrats et la conclusion de contrats,
- Le contrat de session et la gestion du temps de sessions de coaching.
- Les contrats pour questions/reformulations/expression/perceptions. Le contrat de pratique et de mise en œuvre, le contrat de suivi.
- Ethique et Déontologie du coaching.

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

IV L'APPROCHE SYSTEME ET LE COACHING

Atelier de formation de 2 jours

Organisation

Horaires : 09h00 – 18h00
Durée : 2 journées de 7 heures effectives, soit 14 heures de formation

Déroulement

1. Présentation/Inclusion des participants.
2. Cadrage et règles du jeu.
3. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur).
4. Définition des principes de fonctionnement.
5. Exercices pratiques.

Contenu pédagogique

a) Introduction sommaire au coaching.

b) Définition de la pratique du coaching

c) Acquisition des outils du coaching :

- les techniques systémiques et projectives en coaching différé et en « live » coaching.
- Les indicateurs au sein la relation client – coach et leur exploitation métaphorique.
- La relation coach – client, transfert et contre transfert.
- Les positions stratégiques "hautes" et "basses" en coaching.

d) Exercices en sous groupe, rodage pratique par séquences de cinq à dix minutes

Quelques thèmes complémentaires peuvent être abordés :
Présentation des principes de l'approche système appliqué au coaching.

- Le processus de bouc émissaire, les constellations familiales, les jeux systémiques.
- Le coaching des potentiels inhérents aux interfaces du client, les contrats de travail projectif, la vidéo, le flip chart/les dessins.
- Le management de l'espace (Gestalt) et du temps (projection dans l'avenir).
- La triangulation.
- L'utilisation des stratégies paradoxales, les questions et affirmations paradoxales.
- L'introduction à la supervision.

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z

« Supervision»

1 journée

Organisation

Horaires : 09h00 – 18h00
Durée : 1 journée de 7 heures effectives de formation

Déroulement

1. Définition du mode de supervision
   - individuel
   - la fonction du groupe de travail
2. Passage de chaque participant
3. Conclusions, discussion sur les compétences ICF.

Objectif

1. Vérification des acquis pour chaque participant, conseils d'évolution
2. Préparation aux examens de certification de l'International Coach fédération
3. Vivre une première expérience de supervision collective, utile pour la suite de la carrière de coach.

Efficacité et Performance Commerciales
23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500€ - Siret: 447 624 297 00019 - APE: 7022Z