

# FORMATION COACHING

## CONNAITRE SES INTERLOCUTEURS GRACE AU PROFILS DE PERSONNALITE

Introduction aux types psychologiques

Les caractéristiques des personnalités introverties

Les caractéristiques des personnalités extraverties

Les motivations et les perceptions de l'environnement suivant chaque type

Les points forts et points faibles chez les différentes personnalités

Les émotions privilégiées et les besoins fondamentaux de chaque type de personnalités

Accompagner à remplir les questionnaires de ses clients lorsqu'ils hésitent sur certaines questions

Débrifer le profil

Reconnaitre et savoir expliquer son profil ainsi que ceux des autres à vos clients

Les aider à trouver leur meilleure manière de gérer les priorités : les leurs et celle des autres

Comment les aider à tracer leurs objectifs ainsi qu'à les réaliser

Comment aider chaque type de personnalités à mieux collaborer avec les autres;

à mieux accepter la différence de l'autre et en faire un atout

Aider chaque type à mieux organiser sa vie pour prévenir, éviter le stress, savoir gérer les conflits, ainsi que les désamorcer

Introduction et maîtrise des profils de personnalités du MTBI

Introduction et maîtrise des profils de personnalités de l'Enneagramme

Introduction et maîtrise aux profils de personnalités de la Process Communication

Introduction et maîtrise aux profils de personnalités Coachplanet@

## LE POSITIONNEMENT DU COACH VIS A VIS DE SON COACHE

Transfer/contre transfert

Comment se situer avec des victimes de harcèlement ou de manipulation

Différences entre névroses et psychoses, troubles névrotiques et psychiques

La juste distance entre la personne de la relation d'aide et son interlocuteur

Poser un cadre défini et s'y tenir

## L'INTELLIGENCE INTELLIGENCE EMOTIONELLE

Introduction

Présentation de la technique d'intelligence émotionnelle

Pratique de la l'intelligence émotionnelle

Les évaluations objectives versus les comparaisons accusatrices

Les observations neutres Tout ce qu'il faut éviter, qui blesse maladroitement

N° formateur : 11 92 16505 92

La force de l'empathie  
Apprendre à Identifier les émotions et les besoins émotionnels des êtres humains  
Savoir relier les émotions aux besoins  
Les faux amis  
La culpabilité  
Savoir exprimer son ressenti  
Savoir formuler une demande constructive  
  
Arriver à éviter et désamorcer les conflits  
Récréer du dialogue et sortir des impasses  
La puissance de l'auto empathie  
La puissance de la reconnaissance ainsi que de la gratitude

## LA PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE

Introduction à la Programmation Neurolinguistique  
LE SAVOIR, LA THEORIE  
L'école de Palo-Alto et Paul Watzlawick  
Système et cybernétique définis par Gregory Basteson  
Paul Watzlawick  
Revenons-en aux maîtres : Grinder et Bandler

N° formateur : 11 92 16505 92

Une des personnalités la plus modélisée par la PNL : le thérapeute Milton Erickson  
Une des clés de la PNL n'est pas l'influence, ni de la manipulation mais la suggestion que l'on peut changer  
L'emploi de la PNL en thérapie et en coaching  
La rapidité de l'action de la PNL en coaching ainsi qu'en thérapie  
Les différences entre la PNL et l'hypnose  
Avant de faire connaissance avec notre inconscient il est nécessaire de le faire avec notre cerveau  
Notre cerveau gauche et notre cerveau droit  
Schéma créatif de nos deux hémisphères - Tableau de raisonnement de nos deux hémisphères  
L'intelligence analytique - L'intelligence empirique  
L'asymétrie cérébrale et ses maladies  
Schéma d'Herman  
Faisons un peu mieux connaissance avec notre inconscient  
Les notions d'espace temps  
LA PRATIQUE  
Les présupposés en PNL  
Le Milton-modèle - Le métamodèle  
Le recadrage  
La négociation des parties  
les niveaux logiques  
L'autosuggestion consciente <sup>[1]</sup> <sub>SEP</sub> La pensée positive  
Associe/dissocie  
La dissociation simple, la double dissociation  
L'humour  
Le VAKOG  
Le calibrage  
Activer ou désactiver des ancrages kinesthésiques, visuels, auditifs, olfactifs, gustatifs sur nos préférences sensorielles  
La résistance

N° formateur : 11 92 16505 92

La ligne du temps  
Les états internes  
Les métaprogrammes  
La reformulation  
Les croyances  
Les valeurs  
Les filtres de réception et d'évaluation  
Le canal de représentation principal et secondaire  
Le seuil de tolérance  
L'écoute, l'observation, la synchronisation, pour aller plus loin dans l'écoute  
La perception de votre interlocuteur est-elle spécifique ou globale ?  
Le SCORE  
La détermination d'objectif  
Le feedback - caractéristiques d'un bon feedback  
> Des pistes de progrès  
En conclusion ...  
Pour vous entraîner à la certification  
Mémo pour vous aider

N° formateur : 11 92 16505 92

## LA PRATIQUE QUOTIDIENNE DU METIER DE COACH

### COMMENT SE FAIRE CONNAITRE ET VIVRE DE SON METIER DE COACH

Comment s'entourez de prescripteurs qui vous font confiance

Comment bien se positionner auprès d'eux

Les différences entre le coaching et la thérapie

La juste distance avec vos coachés

Comment pérennisez son activité pour durer

### LE METIER D'INDEPENDANT AU QUOTIDIEN

L'organisation des rendez-vous

Comment se positionner vis-à-vis de ses amis

Comment être dans la légalité vis-à-vis de l'état et vous protégez

Comment éviter la solitude des professions indépendantes

N° formateur : 11 92 16505 92

Introduction aux types psychologiques

Les caractéristiques des personnalités introverties

Les caractéristiques des personnalités extraverties

Les motivations et les perceptions de l'environnement suivant chaque type

Les points forts et points faibles chez les différentes personnalités

Les émotions privilégiées et les besoins fondamentaux de chaque type de personnalités

Accompagner à remplir les questionnaires de ses clients lorsqu'ils hésitent sur certaines questions

Débrifer le profil

Reconnaitre et savoir expliquer son profil ainsi que ceux des autres à vos clients

Les aider à trouver leur meilleure manière de gérer les priorités : les leurs et celle des autres

Comment les aider à tracer leurs objectifs ainsi qu'à les réaliser

Comment aider chaque type de personnalités à mieux collaborer avec les autres;

à mieux accepter la différence de l'autre et en faire un atout

Aider chaque type à mieux organiser sa vie pour prévenir, éviter le stress, savoir gérer les conflits, ainsi que les désamorcer

Introduction et maîtrise des profils de personnalités du MTBI

Introduction et maîtrise des profils de personnalités de l'Enneagramme

Introduction et maîtrise aux profils de personnalités de la Process Communication

Introduction et maîtrise aux profils de personnalités Coachplanet@

## LE POSITIONNEMENT DU COACH VIS A VIS DE SON COACHE

Transfer/contre transfert

Comment se situer avec des victimes de harcèlement ou de manipulation

Différences entre névroses et psychoses, troubles névrotiques et psychiques

La juste distance entre la personne de la relation d'aide et son interlocuteur

Poser un cadre défini et s'y tenir

## L'INTELLIGENCE INTELLIGENCE EMOTIONELLE

Introduction

Présentation de la technique d'intelligence émotionnelle

Pratique de la l'intelligence émotionnelle

Les évaluations objectives versus les comparaisons accusatrices

Les observations neutres Tout ce qu'il faut éviter, qui blesse maladroitement

N° formateur : 11 92 16505 92



La force de l'empathie  
Apprendre à Identifier les émotions et les besoins émotionels des êtres humains  
Savoir relier les émotions aux besoins  
Les faux amis  
La culpabilité  
Savoir exprimer son ressenti  
Savoir formuler une demande constructive  
  
Arriver à éviter et désamorcer les conflits  
Récréer du dialogue et sortir des impasses  
La puissance de l'auto empathie  
La puissance de la reconnaissance ainsi que de la gratitude

## LA PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE

Introduction à la Programmation Neurolinguistique  
LE SAVOIR, LA THEORIE  
L'école de Palo-Alto et Paul Watzlawick  
Système et cybernétique définis par Gregory Basteson  
Paul Watzlawick  
Revenons-en aux maîtres : Grinder et Bandler  
Une des personnalités la plus modélisée par la PNL : le thérapeute Milton Erickson

N° formateur : 11 92 16505 92

Une des clés de la PNL n'est pas l'influence, ni de la manipulation mais la suggestion que l'on peut changer  
L'emploi de la PNL en thérapie et en coaching  
La rapidité de l'action de la PNL en coaching ainsi qu'en thérapie  
Les différences entre la PNL et l'hypnose  
Avant de faire connaissance avec notre inconscient il est nécessaire de le faire avec notre cerveau  
Notre cerveau gauche et notre cerveau droit  
Schéma créatif de nos deux hémisphères - Tableau de raisonnement de nos deux hémisphères  
L'intelligence analytique - L'intelligence empirique  
L'asymétrie cérébrale et ses maladies  
Schéma d'Herman  
Faisons un peu mieux connaissance avec notre inconscient  
Les notions d'espace temps  
LA PRATIQUE  
Les présupposés en PNL  
Le Milton-modèle - Le métamodèle  
Le recadrage  
La négociation des parties  
les niveaux logiques  
L'autosuggestion consciente <sup>SEP</sup> La pensée positive  
Associe/dissocie  
La dissociation simple, la double dissociation  
L'humour  
Le VAKOG  
Le calibrage  
Activer ou désactiver des ancrages kinesthésiques, visuels, auditifs, olfactifs, gustatifs sur nos préférences sensorielles  
La résistance  
La ligne du temps

N° formateur : 11 92 16505 92

Les états internes  
Les métaprogrammes  
La reformulation  
Les croyances  
Les valeurs  
Les filtres de réception et d'évaluation  
Le canal de représentation principal et secondaire  
Le seuil de tolérance  
L'écoute, l'osbervertion, la synchronisation, pour aller plus loin dans l'écoute  
La perception de votre interlocuteur est elle spécifique ou globale ?  
Le SCORE  
La détermination d'objectif  
Le feedback - caractéristiques d'un bon feedback  
> Des pistes de progrès  
En conclusion ...  
Pour vous entraîner à la certification  
Mémo pour vous aider

N° formateur : 11 92 16505 92

## EXERCICES CONTINUS

### EXERCICES : CAS DE COACHING A PREPARER

---

ENTRAINEZ VOUS A FAIRE DES DETERMINATIONS D OBJECTIFS, PUIS DEMANDEZ VOUS QUELLES TECHNIQUES OU LESQUELLES SONT LES PLUS APPROPRIEES SELON LES PROBLEMATIQUES EVOQUEES LORS DE LA DETERMINATION ET PRATIQUEZ LES.

## BIBLIOGRAPHIE

Support de cours fournis pour chaque module de formation.

La certification/l'optention du diplôme

N° formateur : 11 92 16505 92