



FORMATIONS CERTIFIANTES COACHING

L'école de formation Business Challenge est un centre de formation professionnelle créé en 2005 et en cours d'agrément officiel pour 2005 et 2006

L'idée de créer ce centre de formation est née d'un certain nombre de constats sur le marché entre les formations théoriques, les pratiques et les attentes et besoins du marché. Et aussi en tirant des enseignements de ce qu'est devenu la PNL aujourd'hui après plus de vingt ans de pratique à titre de modèle

OBJECTIF GENERAL

L'Ecole veut être d'ici deux ans un partenaire reconnu qui offre des garanties de pérennité professionnelle sur son marché:

L'école est un département de Business Challenge
Elle rentrera sur le marché en 2006 avec sa première promotion
Elle est un centre de formation qui vise à être agréée et certifiée ISO pour 2006/07
L'accréditation de la formation 2005 est assurée par Hervé d'Almeida
La formation répond aux critères retenus par les principales fédérations françaises et européennes de coaching.

OBJECTIF 2005

Le schéma retenu intègre les « standards »PNL et le concept de l'Intégral Coaching. L'école se veut aussi être créatrice d'une nouvelle pédagogie dans la formation en coaching. De fait certains d'entre vous peuvent ne pas trouver réponse à leurs attentes classiques de formation. Cette formation se donne pour objectif de certifier des profils potentiels de coachs en Intégral coaching pour interventions en entreprise et en life. D'autres modules à partir de 2006 leur permettront de développer et renforcer leur professionnalisme.

Une formation « Aquarium » fait partie intégrante de la formation et impose aux stagiaires d'être pro actifs et collaboratifs entre eux et sur le marché et pas seulement consommateurs de formation ou enseignement. Donc des acteurs alliant ou sachant allier des stratégies individuelles et collectives pour atteindre les objectifs. Cette formation les accompagne pour qu'ils deviennent des coachs autonomes et professionnels dans le cadre d'un réseau de partenariat qui sera présenté au premier trimestre 2006. La contribution de chacun est donc attendue dans le cadre des missions et objectifs proposés à chaque stagiaire pour 2005.



LA MISSION DE L'ECOLE

Mettre au service des entreprises et des personnes des programmes de formation en management et en coaching.

Veiller à offrir le meilleur rapport efficacité / coût par le pragmatisme et la qualité des outils et celle des intervenants.

Les Valeurs de l'école

Le respect de la personne

L'humilité

L'auto discipline

Le professionnalisme

Les Atouts de l'école

Une méthodologie de formation opérationnelle

Une approche pédagogique orientée client

Une approche pédagogique concrète permettant l'intégration des outils dans le long terme

QUI ANIME L'ECOLE POUR 2005

Cette école se renforce aujourd'hui de la rencontre entre

Une expérience en enseignement formation /coaching (communication, gestion de stress, ...) avec 17 ans de pratique des entreprises au niveau européen doublée d'une expérience de management stratégique opérationnelle, de leurs contraintes et de leurs besoins de performance et d'efficacité.

Une expérience de 25 ans en counselling auprès des entreprises et des particuliers

C'est en associant ces deux expertises que sont conçus les outils de formation, et méthodologie d'intervention de l'Ecole pour piloter le projet formation événement 2005.

L'équipe de direction combine aujourd'hui deux expériences complémentaires

Le counselling, la formation, et coaching des personnes

Le management opérationnel, fonctionnel et stratégique d'entreprise, projets et centres de profit.

Elle se compose de :

Hervé D'Almeida : Directeur des programmes

Ingénieur en informatique scientifique et mathématiques appliquées

Troisième cycle en management RH et diplômé du centre de perfectionnement aux affaires (CPA HEC) Enseignant Certifié en PNL

Plus de 20 années d'expérience à des niveaux opérationnels et stratégiques dans de grandes entreprises

Expert en pilotage de projets stratégiques pour le compte de comités de direction

Grazyna Koperniack : Directeur des opérations

Docteur en psychologie et psychothérapeute, elle exerce depuis 1986. Enseignante certifiée en PNL, titulaire du Certificat Européen de Psychothérapeute (CEP), elle est formée également à l'approche systémique, la thérapie familiale par phases, l'hypnose Ericksonienne, le travail clinique avec les familles migrantes (ethnopsychiatrie), EMDR et aux psychothérapies tibétaines.

DEVENIR COACH PROFESSIONNEL

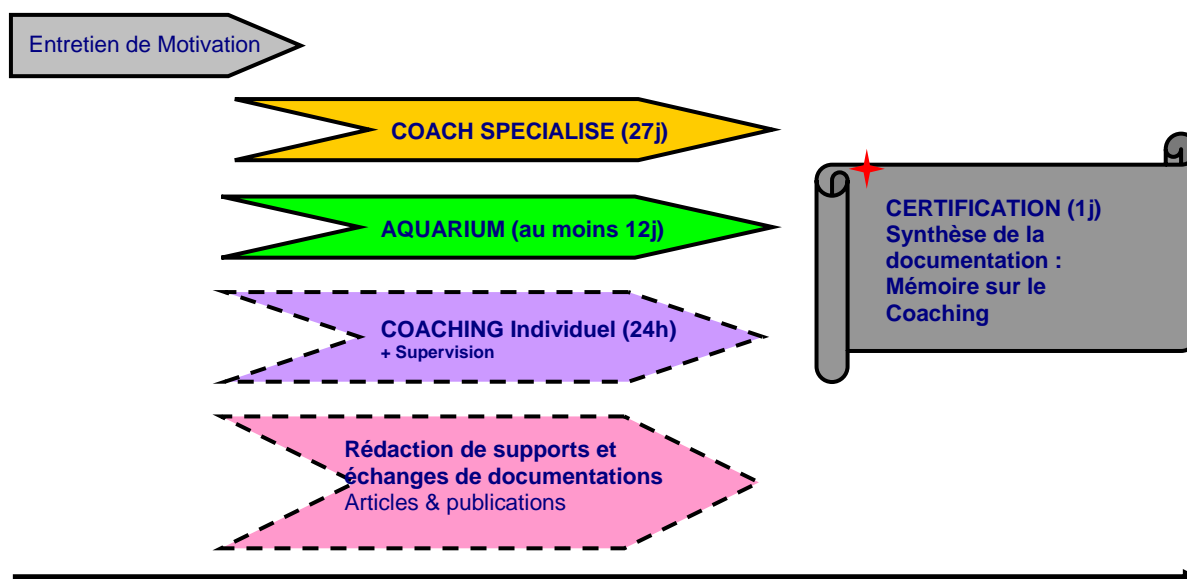
Le temps forts de cet entraînement expérientiel est la mise en situation de " référence ", la présentation d'outils, de modèles, et d'apport théorique.

L'enregistrement vidéo ou audio permet une analyse du contenu et du processus, au niveau verbal, émotionnel et comportemental.

Nous utilisons également le processus « Aquarium » . Il s'agit pour chaque participant d'expérimenter ce qu'est « Etre Coach Professionnel au quotidien » en passant sur le terrain avec le projet « Expérimentation en Entreprise ».

Nous expérimenterons le Coaching du Coach en OUTDOOR à Champagny en Vanoise – Domaine de la Grande Plagne avec Stéphane HUSSON (Guide de Haute Montagne) afin de mettre en valeur nos croyances limitantes et savoir comment les recadrer.

A l'issue de ce processus chaque participant aura à rédiger un mémoire, intégrant cette expérience de référence qu'il soutiendra devant le groupe



LES ATOUTS DE LA FORMATIONS

- Votre progression et votre évaluation sont personnalisées.
- Vous apprenez de manière expérientielle : environ 60% du temps de la formation sont consacrés à des exercices pratiques supervisés.
- Vous aurez accès aux apports théoriques et pratiques originaux
- Vous obtiendrez la flexibilité interventionnelle : la formation se déroule en séminaires focalisés chacun sur un thème particulier ce qui permet à chaque fois d'approfondir la problématique abordée et d'acquérir plusieurs techniques d'intervention utiles dans ce cadre
- Durant deux ans, et dans la limite des places disponibles, si vos règlements sont à jours, vous pouvez vous réinscrire au séminaire auquel vous avez participé en payant uniquement 30% de son prix pour réviser ou approfondir vos connaissances.
- Vous serez certifiés par des enseignants certifiés

PEDAGOGIE DU CURSUS

La formation certifiante s'appuie sur des méthodes de pédagogie active. Apports théoriques alternent avec des démonstrations et des exercices en sous-groupes.

PROGRAMME « FORMATION AU METIER DE COACH »

Pré requis et exigences

Avoir une expérience professionnelle en entreprise

Avoir déjà gérer une équipe directement.

Avoir un niveau minimum équivalent à celui de praticien PNL.

Ce niveau donne lieu à la certification de Coach ou celle de Meta Coach. (cf. document CR_Metier de Coach référencé : Formcoachsess01200506-02V1)

Public

Toute personne répondant aux exigences et souhaitant exercer le métier de coach en entreprise.

Un autre programme existe pour toute personne souhaitant faire du life coaching.

Durée

27 jours de formation en salle de décembre 2005 à Janvier 2007 (1 séminaire de 2 jours par mois). Et 1 journée de certification

12 jours Aquarium (1 jour par mois).

Pour compléter le cursus et s'exercer il est prévu d'autres activités. Consulter également le document CR_Metier de Coach référencé Formcoachsess01200506-02V1, page 23.

Cette formation au métier de Coach globalise 63 jours.

Formule Semaine : contactez-nous pour connaître les dates

Formule WE : contactez-nous pour connaître les dates

Objectifs

Former des coachs professionnels qui seront et souhaitent :

- être capables de s'engager à améliorer la performance de leur client et atteindre un résultat mesurable
- prendre en compte :
 - Les sources et outils classiques du coaching
 - Le retour d'expérience du métier du marché
- Intégrer :
 - L'approche Intégral coaching
 - Les composantes majeures de la personne
- Expérimenter un programme opérationnel et impliquant avec une double formation :
 - De façon classique entre pairs et
 - En face à face client sur le marché

Programme

- Le métier de coach, ses attentes, ses obligations, le marché
- Les compétences et les caractéristiques du coach
- Les Fondamentaux en communication
- Teambuilding et cohésion d'équipe
 - Expérimentation Outdoor
 - Transfert de compétences des sportifs de hauts niveaux
 - Conscience et attention dans le présent
- Le modèle VIIIF et recadrage expérientiel



- Les croyances Limitantes et les représentations du coach
- Le coaching Intégral
 - Les 5 composantes de la personne
 - Amélioration de la performance
- L'art du questionnement et Alignement du coach par rapport au temps
- Le modèle de Sir John Whitmore – le GROW
- La stratégie du Hérisson
- Le modèle du tabouret
- Le coaching d'équipe
- Performance et leadership : le Diagnostic Dynamique d'Equipe – DDE
- Le métier de coach :
 - L'offre de coaching individuel / équipe
 - La prospection, le processus d'achat
 - Comment construire une intervention ciblée
- L'enquête appréciative (AI)
- L'évènementiel : l'Odysée du Management n°2

Prix : contactez



Business-Challenge.net

PROGRAMME BUSINESS LEADERSHIP PROGRAMME « L'Odyssée du Management »

Pré requis et exigences

Aucun

Durée

4Jours

Une attestation signée par John Whitmore, Simon Walker, Stéphane Husson et Hervé d'Almeida est délivrée à l'issue des quatre jours

Objectifs

- Faire le point sur ce que l'on met derrière le terme « coaching de performance »
- Aborder les réalités concrètes du développement du leadership en entreprise
- Apprendre à créer / recréer les conditions de performance en milieu difficile pour les appliquer aux individus, aux équipes et aux organisations
- Apprendre à motiver et dynamiser des équipes
- Appliquer les facteurs clés de succès du coaching de performance dans les affaires

Public

Ce programme unique en France, est l'opportunité pour des cadres, des dirigeants et des coachs d'être formés notamment par le pionnier du coaching Sir John Whitmore.

Programme

- L'historique du coaching - état des lieux
- Le sport de haut niveau comme modèle de performance individuelle et collective
- Le coaching de performance, pour qui, pour quoi
- Coacher / Manager, que choisir et pour quel résultat
- Les « Inners Games » bases de la performance opérationnelle
- Les compétences nécessaires pour produire des résultats durables au niveau politique, stratégique et tactique
- Le modèle de Sir John Whitmore
- Le rôle et la place du manager à travers des métaphores sportives
- Vision et mise en œuvre opérationnelle : les facteurs clés de succès
- Manager dans un environnement concurrentiel : de la pratique à la mise en œuvre



- L'exemplarité comme modèle
- L'équipe apprenante
- Leadership et Performance dans des situations difficiles
- Le modèle SW : comment réaligner ses équipes
- Transfert de compétences des sportifs de haut niveau
- Table ronde : la vision et les attentes du coaching de performance dans l'entreprise
 - *il sera demandé aux participants de préparer le premier joindre les questions qui seront débattues au cours de cette table ronde*
- Exercices pratiques d'appropriation

Prix

- Contactez-nous



PROGRAMME DE MANAGER COACH

Pré requis et exigences

Aucun

Public

Manager ayant des responsabilités d'encadrement d'équipe

Durée

6 Jours (2 x 3 jours)

A l'issue de ces 6 jours, une attestation sera délivrée.

La certification de Manager Coach sera délivrée pour toute personne ayant suivie et répondu aux exigences du Business Leadership Programme et du Manager Coach.

Formule Semaine

Formule WE

Objectifs

- Adapter son style de management à chacun de ses collaborateurs
- Mobiliser ses collaborateurs autour d'un projet fort et attractif
- Elever la performance des équipes
- Développer son leadership

Programme

- Les niveaux de leadership
- La position et le rôle du manager coach
- Restitution MBTI
- Communications et conflits – jeux de rôles
- La boîte à outils du manager coach
- Restitution DDE - Le diagnostic dynamique d'équipe
- Le modèle GROW
- Les caractéristiques de motivation au travail
- L'intelligence émotionnelle et le modèle de Damasio
- Savoir inspirer la performance : le modèle du tabouret



- Mise en œuvre d'un plan d'action opérationnel personnel et d'équipe
- *certification*

Après la restitution MBTI, un temps sera réservé pour la restitution à des sessions de coaching individuel.

DIAGNOSTIC DYNAMIQUE D'EQUIPE - DDE

Le DDE permet d'avoir une vision globale de la chaîne de la valeur de son activité. Il fait intervenir les clients, les fournisseurs, les sponsors, et l'équipe. Il permet en outre de faire passer les messages de changement soit à l'équipe, soit aux fournisseurs, clients, ou sponsors.

Le DDE permet de faire comprendre à tous les acteurs que la vraie locomotive c'est l'équipe, le leader en est le pilote.

C'est à vous de choisir !

Choisir si vos fournisseurs sont vos esclaves ou vos partenaires ?

Choisir Qui dans votre organisation souhaite que votre équipe réussisse (sponsor) ?

Choisir si vous soutenez voir vos clients finaux soutenir le travail de votre équipe, ou si vous voyez en eux des presses à billets ?

On utilise pour cela :

- Le pouvoir de l'identité collective, le facteur « Nous »
- Le pouvoir de la réalité, par la voix des partenaires clefs (fournisseurs, clients, etc...)
- La création d'une culture et d'un vocabulaire commun
- Le pouvoir de l'enquête, qui donne la possibilité aux équipiers de parler des vraies questions sans attaquer le leader

Cette enquête se fait par évaluation du niveau d'importance et de satisfaction d'une série d'affirmations, sous l'angle de vue de l'équipe, du sponsor, des clients et des fournisseurs.

Elle donne un feedback sur la situation actuelle et donne des indications communes et objectives des attentes, qui servent à élaborer un contrat de progrès (ou plan d'action). Ce contrat sera partagé et mis en œuvre par tous les membres de l'équipe.

Le scénario habituel est le suivant :

- 1^{er} diagnostic DDE et appropriation des résultats par le leader
- Parage des résultats avec l'équipe – Appropriation par l'équipe - Elaboration du contrat de progrès (et retour auprès des clients, fournisseurs, sponsor)
- Suivi et exécution du contrat
- 2^{eme} diagnostic DDE à 6 mois et répétition du processus de partage avec invitation des partenaires (sponsor, clients, fournisseurs, etc.)

Prix : Contactez-nous