COACHING - ACCOMPAGNEMENT

Métier de coach professionnel : contractualiser, questionner et conduire une séance

Beaucoup de professionnels accompagnent déjà des personnes sans disposer d'un cadre : ils écoutent, conseillent, proposent des solutions et constatent que l'interlocuteur repart sans s'engager. La frontière avec le conseil ou l'entretien managérial reste floue et la relation devient vite inconfortable pour les deux parties. Trois jours pour poser les bases du métier : ce qu'est un contrat de coaching, comment transformer une demande en objectif de travail, comment conduire une séance par le questionnement et comment rester dans son rôle. Les entraînements se font en triades avec observation et retour structuré.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 050 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers consultants formateurs et professionnels des ressources humaines souhaitant s'initier à la pratique du coaching.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Distinguer le coaching du conseil de la formation et de l'entretien managérial
- Établir un contrat de coaching avec son client
- Transformer une demande initiale en objectif de travail
- Conduire une séance selon une structure d'entretien repérable
- Pratiquer un questionnement qui fait avancer le client
- Identifier les limites de son intervention

03 Programme détaillé

M1 Le coaching et ses frontières

- Savoir ce que l'on fait et ce que l'on ne fait pas
- Situer le coaching parmi les pratiques d'accompagnement
- Identifier ce qui relève du conseil ou du soin
- Définir la responsabilité du coach et celle du client
- Repérer les demandes à réorienter
- À retenir : Le coach travaille sur le processus et laisse au client la propriété de ses solutions.

M2 Le contrat
- Poser les règles avant de commencer
- Recueillir la demande et son contexte
- Fixer la durée le rythme et les modalités
- Clarifier la confidentialité et la place du commanditaire
- Formaliser le contrat par écrit
- Cas pratique : Rédaction d'un contrat de coaching à partir d'une demande transmise par un responsable hiérarchique.

M3 De la demande à l'objectif
- Transformer un flou en sujet de travail
- Explorer la situation sans chercher la solution
- Distinguer le problème exposé de l'enjeu réel
- Formuler un objectif observable avec le client
- Vérifier la motivation à travailler ce sujet
- Atelier : Entretien d'ouverture en triade avec observation de la formulation de l'objectif.

M4 Conduire la séance
- Une structure qui tient du début à la fin
- Ouvrir la séance et faire le lien avec la précédente
- Suivre une structure d'entretien repérable
- Pratiquer le questionnement la reformulation et le silence
- Conclure sur un engagement du client
- Mise en situation : Séance complète conduite en triade sur un sujet réel apporté par le client du jour.

M5 La posture du coach
- Rester à sa place
- Repérer ses envies de conseiller et de rassurer
- Gérer les silences et les moments de blocage
- Accueillir une émotion sans changer de rôle
- Organiser sa propre analyse de pratique
- Cas pratique : Analyse de séquences enregistrées pour repérer les glissements du coaching vers le conseil.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 2 050 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr