

# FORMATION DE COACH



« Je forme des coachs  
d'exception capables  
d'accompagner les autres vers la  
meilleure version d'eux-mêmes. »



Académie de Performances - Alexandre Griffet

**Ensemble bâtissons aujourd'hui un monde  
meilleur pour demain.**



Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 63 05606 63 auprès du préfet de la Région Rhône Alpes. (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

Numéro SIREN de l'organisme de formation : 829 401 983

Alexandre Griffet - 10 rue Ampère 92800 Puteaux - [agriffet@a4Pconseils.eu](mailto:agriffet@a4Pconseils.eu) - 0679023958

V-2023-03

## LE COACHING

Le coaching professionnel se définit comme une relation suivie dans une période définie qui permet au client d'obtenir des résultats concrets et mesurables dans sa vie professionnelle et personnelle.

À travers le processus de coaching, vous serez capable de permettre aux personnes que vous accompagnez d'approfondir ses connaissances et améliorer ses performances. De clarifier ses objectifs et s'engager dans l'action grâce à l'interactivité établie entre vous.

L'accompagnement permet de **progresser plus rapidement vers la réalisation de ses objectifs**, car la relation de coaching l'invite à se centrer sur ses priorités et ses choix. Le processus de coaching se concentre sur **la situation présente des autres** et sur ce qu'il est prêt à mettre en œuvre **pour atteindre ses objectifs.** »

Le coaching est **une alliance** entre le coach et ses clients **dans le but d'optimiser le potentiel** personnel et professionnel du client.  
« *Pour accompagner l'évolution d'une personne, d'une équipe ou d'une organisation, le coach s'appuie sur l'art de la relation qui permet d'entrer en interaction avec quelqu'un d'une façon telle qu'il réalise les projets qu'il choisit de mettre en œuvre en transformant, si c'est pertinent, ses attitudes et ses compétences.* »



## UNE RELATION SUIVIE

« Mon art de maïeutique a les mêmes attributions générales que celui des sage-femmes. La différence est que c'est les âmes qu'il surveille en leur travail d'enfantement, non point les corps. »  
SOCRATE

En plus de ce principe fondamental de l'art de poser des questions, nous disposons d'outils pour accompagner nos clients ; la PNL, l'analyse transactionnelle, l'intelligence émotionnelle, les respirations, l'hypnose, et nous créons les outils sur mesure dans le but de permettre à nos clients d'atteindre leur objectif.

Nous utilisons en fonction de la nature de la demande et de ses objectifs le Process Communication model®, le OMSAT 3 et les outils brevetés appartenant à A4P Conseils.





## COMPÉTENCES



*Académie de Performances - Alexandre Griffet*

Le Coach sait poser un cadre d'entretien, questionner son coaché, préciser son besoin, et l'accompagner à définir objectifs et ses mises en actions.

Cette formation **certifiante de coach** a pour ambition de vous permettre d'acquérir le savoir être et le savoir-faire en mettant en pratique des outils du coaching au cours d'exercices supervisés :  
**optimiser sa communication en posture coach.**

Découvrez dans ce cursus, tout ce qu'il faut que vous appreniez impérativement afin de **devenir un coach incroyablement efficace.**

**Il est impératif d'avoir un niveau de développement personnel très élevé** pour pouvoir pratiquer le métier de coach. Il y a une grande différence entre faire du coaching et être un coach.  
Si tout le monde peut faire du coaching, peu peuvent prétendre être « COACH ».



Vous souhaitez devenir cette version de vous-même capable d'impacter positivement et en profondeur la vie des autres bienvenue dans mon académie.

## La formation

**Devenez expert en coaching :** La formation de Coach Praticien a pour objectif l'acquisition des compétences nécessaires à la mise en œuvre de coaching dans son activité professionnelle

## Les moyens

Pour réussir ce projet, vous bénéficiez de l'accompagnement d'un consultant formateur, d'un coach professionnel et d'un coach certifié sur le Process Com.

# 3 étapes essentielles pour réussir votre projet

## Inscription

### Personnes Concernées :

- Les managers souhaitant intégrer le coaching dans ses fonctions et son mode de management afin d'améliorer la performance de l'entreprise ou de son service.
- Les entrepreneurs souhaitant utiliser le coaching au bénéfice de la croissance de sa propre entreprise, de la performance de ses ressources humaines et pour apporter de la valeur ajoutée et un atout concurrentiel auprès de sa clientèle.
- Toute Profession libérale type consultant, formateur, professionnel de la santé, etc. qui souhaite élargir son offre de services.

### Prérequis : Aucun

Minimum 6 participants

**Inscription** possible jusqu'à la veille du début de la formation :

Par mail : [agriffet@a4pconseils.eu](mailto:agriffet@a4pconseils.eu)

Par courrier : envoyez le bulletin d'inscription à cette adresse :

Alexandre Griffet 10 rue Ampère 92800 Puteaux.

En me contactant : 0679023958



# 3 étapes essentielles pour réussir votre projet

## Avant la formation

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux PSH.

Nous vous conseillons de nous contacter en amont de la formation afin qu'une étude soit réalisée en fonction des besoins.

Nous pourrions ainsi adapter la formation en fonction de vos difficultés et besoins.



#### *Par courriel :*

Envoi du questionnaire Process Com aux participants : J-15

Avant de commencer la formation :

Test de positionnement format papier en présentiel ou par mail en classe virtuelle.

#### Moyens techniques utilisés :

- Ordinateur
- Tableau blanc ou paperboard
- Vidéoprojecteur
- Connexion internet
- Salle de formation

# 3 étapes essentielles pour réussir votre projet

## Pendant la formation

### A distance :

- 30 heures de webinaire
- Support pédagogique hebdomadaire avec travaux d'approfondissement.
- Suivi de journal d'apprentissage individuel supervisé
- 25 heures de coaching en supervision par un coach professionnel par téléphone ou visio ou présence.
- Douze heures de supervision de groupe durant la formation pour confronter votre pratique avec un superviseur certifié

### En présentiel :

- Trois fois 2 jours de formation, soit 6 jours de formation.
- Deux séances hebdomadaires de coaching d'une heure entre pairs avec un partenaire stagiaire et des personnes de votre entourage

### 185h de Formation :

- 90h de formation en présentiel sur site prévu pour la formation (centre d'affaire ou lieu de séminaire) ou distanciel en classe virtuelle (teams ou autres outils de connexion)
- 25h Travaux d'approfondissement personnels
- 45h de Peer-coaching et pratiques en groupe
- 25h de supervision





## OBJECTIFS



Académie de Performances - Alexandre Griffet

- Définir le cadre d'intervention du coaching, en étant capable d'analyser le contexte et les besoins du coaché et/ou de l'entreprise en clarifiant le ou les objectifs visés afin d'élaborer le périmètre et le futur cadre d'intervention de l'accompagnement coaching.
- Présenter le process d'accompagnement coaching afin de créer un climat de confiance, en établissant le contrat de coaching (simple et tripartite), en définissant les modalités, la méthodologie, la durée, en respectant les règles de déontologie, la confidentialité, la co-responsabilité du process, en prenant compte des éventuelles situations de handicap nécessitant d'adapter l'accompagnement.
- Construire et réaliser une séance de coaching en intégrant les techniques et outils adaptés à chaque situation. Et installer le cadre réglementaire et juridique de son activité de coaching afin de promouvoir son accompagnement.
- Conduire l'entretien en respectant les différentes étapes du processus afin de permettre au coaché d'atteindre ses objectifs.
- Évaluer en continu les résultats obtenus pour chaque objectif et si besoin d'ajuster le plan d'action.
- Réaliser le bilan de suivi des actions mises en place, des compétences acquises et des objectifs atteints en les formalisant par écrit afin de conclure la mission de coaching.
- Questionner sa pratique professionnelle en faisant appel à la supervision, au mentoring et aux échanges entre pairs afin d'enrichir son accompagnement et de l'ajuster aux besoins du marché du travail.

# Notre proposition de déroulé pédagogique



## Moyens et méthodes pédagogiques

Mises en situations

Exposé

Echanges en plénière

Travaux en binôme / trinômes

Vidéos



## Format et durée

185h de Formation

- 90h de formation en présentiel sur site prévu pour la formation (centre d'affaire ou lieu de séminaire) ou distanciel en classe virtuelle (teams ou autres outils de connexion) –

- 25h Travaux d'approfondissement personnels

- 45h de Peer-coaching et pratiques en groupe

- 25h de supervision

## Nombre de participants

Minimum 6 participants minimum



## Évaluations

- **La validation des connaissances**, un test de positionnement en début de formation sera refait à l'issue de la formation pour un constat des apprenants de leur évolution.
- **Un test de connaissance** est planifié le dernier jour de formation ainsi que des observations à l'expression orale lors des mises en pratiques sur chacune des journées. Le tout validant la montée en compétence de l'apprenant.
- Un **certificat de réalisation** de formation est transmis à l'issue de la formation
- **Une première évaluation de satisfaction** est réalisée à chaud pour les apprenants via l'outil Klaxoon, le formateur remplit le document de retour à chaud de sa propre intervention.
- **Une seconde évaluation de satisfaction** est envoyée par mail pour les apprenants deux mois après la formation.

**Certificat de réalisation de formation à l'issue de la formation**

# PROGRAMME FORMATION COACH

## Module 1 (18h)

### Introduction à la formation

Fondamentaux et concepts de coaching  
Définition, histoire, éthique et déontologie  
Structure d'entretien de coaching  
Étapes, techniques et contrats de coaching  
Communication en coaching et mise en relation

## Module 2 (15h)

### Leadership personnel

Pilote automatique et zone de confort  
Voix intérieur, valeurs, objectifs et vision  
Se connaître et entrer en relation avec le coaché  
Process communication

## Module 3 (9h)

### Ouvrir les perspectives

Mécanismes de changement  
Cadre de référence, perceptions, croyances, gestion des émotions  
Travailler les objectifs  
Gestion du soi (émotions, croyances, résistances)

## Module 4 (18h)

### Mise en action du coaché

Plan d'action  
Concevoir et structurer le plan d'action adaptés  
Gérer les progrès et responsabilités, engagement  
Niveau de conscience  
Comprendre ce qui n'est pas exprimé / écologie et cohérence

## Module 5 (6h)

### Coaching d'équipe

Concept et structure  
contrat de coaching professionnel  
La coopération, construire des valeurs, un sens commun  
**Supervision**

## Module 6 (6h)

### Projets professionnels

Mentorat collectif  
Votre projet professionnel  
Restitution des vidéos  
Préparation à la certification

## Module 7 (15h)

### Conclusion de la formation et examen

Présentation orale du projet professionnel ou personnel de développement  
Analyse de la séance de coaching (vidéo)  
Examen écrit  
Célébration de votre succès





## ÉVALUATIONS



Académie de Performances - Alexandre Griffet

- **La validation des connaissances**, un test de positionnement en début de formation sera refait à l'issue de la formation pour un constat des apprenants de leur évolution.
- **Un test de connaissance** est planifié le dernier jour de formation ainsi que des observations à l'expression orale lors des mises en pratiques sur chacune des journées. Le tout validant la montée en compétence de l'apprenant.
- **Un certificat de réalisation** de formation est transmis à l'issue de la formation
- **Une première évaluation de satisfaction** est réalisée à chaud pour les apprenants via l'outil Klaxoon, le formateur remplit le document de retour à chaud de sa propre intervention.
- **Une seconde évaluation de satisfaction** est envoyée par mail pour les apprenants deux mois après la formation.

# Journée type de déroulé pédagogique (jour 1)

SYNOPSIS	OBJECTIFS	POINTS CLÉS DE CONTENU	ANIMATION / METHODE PÉDAGOGIQUE	EVALUATION
Démarrage Introduction 9h – 9H30	Accueil des participants Partager le programme de la journée	Objectifs pédagogiques Règles de vie	Exposé. Questionnement	Test de positionnement
Séquence 1 <b>Faisons connaissance</b> 9h-30 – 10h30	Se Présenter (présentation individuelle des participants et identifier les attentes de chacun) Présentation du programme et des institutions	Les attentes Nous connaître Objectifs et méthodologie de la formation	Exposé Echanges	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs..)
Séquence 2 Introduction au concept de coaching 10h45 – 12h15	Définir le coaching Histoire et différents types de coaching	Découverte des types de coaching, Appréhender les concepts du coaching	Exposé Travaux en sous-groupes Échanges Codes de déontologie	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs..)
Séquence 3 <b>Structure et processus du coaching</b> 13h45 – 15h15	Poser le cadre d'intervention du coaching	Maîtriser la structure du processus et du cadre d'intervention du coaching	Exposé	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs..)
Séquence 4 Communication et coaching 15h30- 17h15	Communiquer en coaching Écoute active du coach Questionner le coaché	Les différents types d'écoute Questions adéquates Comment leur dire ?	Exposé Travail individuel Echanges en binôme	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs..)
Séquence 7 Conclusion de la journée 17h15	Conclusion de la première journée et pré-présentation du jour 2	Retour sur les attentes exprimés et sur le programme de la formation	Questions réponses	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs..)

# Journée type de déroulé pédagogique (jour 2)

SYNOPSIS	OBJECTIFS	POINTS CLÉS DE CONTENU	ANIMATION / METHODE PÉDAGOGIQUE	EVALUATION
Démarrage Introduction 9h – 9h30	Réveil pédagogique Mise en action Annonce de l'objectif du jour	Objectifs pédagogiques Règles de vie Étape 1 du coaching : établir le rapport coach/coaché	Exposé. Questionnement	
Séquence 1 <b>contrat de confiance</b> 9h-30 – 10h30	Créer la relation Présenter le contrat Découvrir l'objectif du coaché	Se connaître soi et découvrir son client	Exposé Échanges	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs...)
Séquence 2 Training 10h45 – 12h15	Créer la relation Présenter le contrat et cadre d'intervention Découvrir l'objectif	Mise en pratique de la première étape de l'entretien de coaching	Exposé Mise en pratique en binômes Échanges	Grille d'évaluation des mises en situation.
Séquence 3 <b>Supervision collective</b> 13h45 – 15h15	Créer la relation Présenter le contrat Découvrir l'objectif du coaché	Supervision de coaching en collectif Débrief des MES	Échanges et débriefing collectif	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs...)
Séquence 4 Training 10h45 – 12h15	Créer la relation Présenter le contrat et cadre d'intervention Découvrir l'objectif	Mise en pratique de la première étape de l'entretien de coaching	Exposé Mise en pratique en binômes Échanges	Grille d'évaluation des mises en situation.
Séquence 7 Conclusion de la journée 17h15	Conclusion de la première journée et pré- présentation du jour 2	Retour sur les attentes exprimés et sur le programme de la formation	Questions réponses	Evaluation et régulation par l'expert (participation active, questions-réponses, exercice avec correction collective, tour de table, échanges entre pairs...)

## TARIFS



### • 5.792 €HT

#### • Tarifs comprenant :

- La formation
- Le matériel pédagogique : le manuel de formation, l'inventaire de personnalité, le profil de personnalité, la fiche Mémo Pocket, les smileys d'identification.
- Le questionnaire d'inventaire de personnalité
- 6h de coaching personnalisé inventaire de personnalité

Pour toute personnalisation de la formation, nous consulter.



Académie de Performances - Alexandre Griffet

## TARIFS FORMATION

# 6.950 €TTC.

Paiement fractionné possible,  
étude à la demande

## **Certificat de réalisation de formation à l'issue de la formation**

**Nombre de personnes formées\* :**

**Taux de satisfaction\* :**

**\* Chiffres en date du :**



## Alexandre Griffet

Dirigeant Académie de Performances A4P Conseils

Coach professionnel – Préparateur mental – Formateur – Process-Com – Hypno-praticien

« Après plus de 20 ans dans le domaine du conseil commercial et de la relation client, j'ai orienté ma vie professionnelle vers l'accompagnement humain. Je suis convaincu que, au-delà des crises, nous sommes entrés une ère de reconfiguration... une nouvelle conscience pour les personnes et la société. L'économie de partage, le souci de l'autre, l'intelligence collective et collaborative deviennent les fondements d'une nouvelle conscience. Pourquoi la Formation, la préparation mentale et le coaching ? Parce que nos dirigeants, de tous niveaux, atteignent les limites des postures managériales traditionnelles. Parce que 80% des difficultés vécus au sein d'une organisation ou d'une équipe sont à la base, des problèmes humains. Convaincu que tout projet de changement véritable passe par une évolution des personnes et de leurs relations, j'interviens comme formateur, coach et préparateur mental dans les entreprises, pour les dirigeants, managers, et aussi dans le milieu du sport. »



Académie de Performances - Alexandre Griffet

### Sélection de références pertinentes

- ▶ Académie de Performances A4P Conseils ▶ Fondateur et dirigeant : Coaching des particuliers, des professionnels, en entreprise – Préparateur mental – Formateur - Process Com et Hypnose Depuis 2017
- ▶ AXA ▶ Formateur et coach : formation des agents généraux et des équipes commerciales 2017
- Animation des sessions de formation → + 1100 JH / an
- Coaching → + 300 JH / an
- ▶ AXA ▶ Animateur des ventes : Responsable d'équipes commerciales et gestion de patrimoine (63 et 74) 2011
- Intégration, développement et mise en autonomie des forces commerciales
- ▶ AXA ▶ Chargé de clientèle en assurance de personne 2009
- ▶ Crédit Foncier ▶ Responsable commercial en projet immobilier (91-56-35) 2003
- ▶ Promogim ▶ Responsable de programme immobilier en VEFA (91-78-95) 2000

### Compétences clés

Coach certifié Process Com

Leadership & Management

Expérience client

Formateur

Préparateur mental

Performance commerciale

### Parcours professionnel

SELECTOUR, PROMOGIM, CREDIT FONCIER, AXA, COVEA, NCAA,

- Process Com KCF
- Hypnose INA
- IBS Coaching ICF
- FIDELIA Gestion de patrimoine
- EPT école de tourisme, diplômé IATA

### Diplômes / Certifications

- KCF PROCESS COM CERTIFIE
- Hypnose INA
- Fédération Française de Préparation Mentale
- COACH Professionnel Certifié
- Manager Coach





Académie de Performances - Alexandre Griffet



[www.a4pconseils.fr](http://www.a4pconseils.fr)

Alexandre Griffet

[agriffet@a4pconseils.eu](mailto:agriffet@a4pconseils.eu)

06 79 02 39 58

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :  
Actions de formation

