



DUREE

17 jours + 3 jours de certification
Soit 150 heures

PREREQUIS

Validé lors d'un entretien
Bloc de compétences 1

ou fournir une attestation si suivie dans un autre organisme de formation
– Français parlé et écrit

TOUT PUBLIC

Groupe : 25 personnes max

INTERVENANT-E

Tania LAFORE/ Eric MONG/ Jordi TURC

DATES

A consulter sur notre site web
www.mieux-vivre-pnl.fr

INSCRIPTION

L'inscription est effective après validation des prérequis, réception de la convention ou du contrat signé et de 30% d'acompte. Les demandes peuvent être envoyées jusqu'à 10 jours avant le début de la formation si le nombre maximum d'apprenants n'est pas atteint.

RENSEIGNEMENTS

contact@rea-active.com
Tél : 04 50 69 92 70
Adresse : 72 rue Cassiopée
74650 CHAVANOD

ACCESSIBILITE



Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap en fonction d'un entretien préalable pour adaptation du stage.

Bloc de compétences 2

Equivalent **Maître Praticien PNL**

"Formalisation d'une prestation de coaching"

Descriptif

Personnes en reconversion qui se dirigent vers un métier d'accompagnement.

Professionnels de l'accompagnement, thérapeutes, coachs, futurs enseignants en PNL, managers, qui désirent acquérir une méthode d'accompagnement de haut niveau pour devenir acteur du changement aussi bien en individuel, qu'auprès d'une équipe ou d'une organisation toute entière.

Cette formation est équivalent au Maître Praticien PNL.

Objectifs de formation

Une méthode et des techniques de communication et d'accompagnement pour conduire le changement pour :

- ✓ Comprendre le mode de fonctionnement d'une personne ou d'un système pour en modifier les dysfonctionnements ;
- ✓ Utiliser les Niveaux Logiques pour cadrer la demande du client ;
- ✓ Conduire des changements profonds et durables ;
- ✓ Proposer un contrat de coaching adéquat ;
- ✓ Mettre à jour les stratégies d'excellence ;
- ✓ Faciliter la communication et les relations humaines en période de changement ;
- ✓ Présenter à son client un plan d'action issu de l'identification de sa problématique et des dysfonctionnements ;
- ✓ Synthétiser et proposer un plan d'action d'une perspective de changement ;
- ✓ Développer ses qualités de lead dans la conduite de projets.

Contenu détaillé

Module 1

- ✓ Niveaux logiques de changement et leurs liens avec l'ensemble des techniques ;
- ✓ La fertilisation croisée des niveaux logiques ;
- ✓ Le Milton Modèle et l'hypnose ;
- ✓ Restructuration des histoires de vie ;
- ✓ Le renforcement de l'identité grâce aux Niveaux Logiques ;
- ✓ Le destructeur de décision ;
- ✓ La ligne de temps ;
- ✓ Swatch sur la ligne de temps.

Module 2

- ✓ La méthode SCORE ;
- ✓ Présentation du plan d'action ;
- ✓ Cohésion personnelle et cohésion d'équipe avec la PNL ;
- ✓ La restructuration des histoires de vie ;
- ✓ Révision des processus de changement : la marelle des croyances ;
- ✓ La réempreinte ;
- ✓ Le Core Process ;
- ✓ Proposer un contrat de coaching adéquat.

Module 3

- ✓ Nouveaux Méta Programmes, Etat Présent, Modèle TOTE ;
- ✓ Les micro, macro et méta-stratégies ;
- ✓ Le carré magique ;
- ✓ Modélisation de films pour s'entraîner puis mise des stratégies ;
- ✓ La structure des émotions ;
- ✓ Etudier une problématique et proposer une solution ;
- ✓ Mise à jour des stratégies de réussites et d'excellence.

Evaluation de fin de séquence :

Mise en évidence des acquis par des "mises en situation".

Evaluation de fin de séquence sous forme de questions ouvertes.

Evaluation de fin de séquence :

Mise en évidence des acquis par des "mises en situation".

Evaluation de fin de séquence sous forme de questions ouvertes.

Evaluation de fin de séquence :

Mise en évidence des acquis par des "mises en situation".

Evaluation de fin de séquence sous forme de questions ouvertes.

Compétences acquises

- ✓ Mettre en œuvre une méthodologie complète pour recueillir la demande d'un commanditaire ;
- ✓ Comprendre et analyser son besoin ;
- ✓ Identifier sa problématique et les sources éventuelles de dysfonctionnements ;
- ✓ Rédiger et proposer un plan d'actions et une perspective de changement en utilisant diverses grilles de lecture ;
- ✓ Proposer un contrat de coaching adéquat ;
- ✓ Utiliser des techniques avancées de communication visant à mieux comprendre la problématique de son client.

Modalités d'évaluation pour valider le bloc de compétences n° 2 :

- ✓ Mise en situation professionnelle reconstituée avec des techniques imposées (Modèle SCORE et préconisations de protocoles de changement) ;
- ✓ Etude de cas imposé visant l'acquisition de la méthodologie complète et présentation orale de sa synthèse ;
- ✓ Présentation orale de son auto-évaluation ;
- ✓ Ce bloc fait l'objet d'un **certificat** spécifique.

Moyens pédagogiques

Nos formations sont dispensées sous la forme d'exposés théoriques, démonstrations et applications pratiques avec partage des apprentissages en groupe.

L'ensemble se déroule dans une dynamique de groupe, valorisant l'expression et les différences de chacun. Un livret, complété par le stagiaire, expose de manière claire et concise l'ensemble des contenus du programme de cette formation.

Les moyens techniques

Nos formations se déroulent dans un cadre très précis. Nous disposons de notre propre salle de formation – 72 rue Cassiopée à Chavanod en Haute – Savoie. Nous sommes équipés de tout le matériel nécessaire pour la bonne conduite des séminaires (vidéo projecteur, paper board, ...).

Les moyens d'encadrement

Formateurs

Tania Lafore : Enseignante en PNL certifiée par NLPNL. Infirmière DE. Hypno praticienne. Praticienne en TCC. Coach professionnel intervenant à titre individuel auprès des particuliers et des entreprises.

Référent principal des formations : Tania Lafore

Références : Consultante –Formation et accompagnement des professionnels aux métiers de la formation professionnelle

Evaluation de fin de formation

- ✓ Evaluation des connaissances sous forme de QCM (Questions à choix multiples) en fin de formation.

Modalités d'évaluation du bloc 2 :

- 1- Mise en situation professionnelle réelle avec des techniques imposées (Modèle SCORE et préconisations de protocoles de changement) ;
- 2- Étude de cas imposée visant l'acquisition de la méthodologie complète et présentation orale de sa synthèse ;
- 3- Présentation orale de son auto-évaluation. La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.

Suivi de l'exécution de l'action

- ✓ Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur (par demi-journée de formation) ;
- ✓ Une attestation de formation sera remise en fin de cursus ou en fin de module.

Appréciation des résultats

- ✓ Chaque formation donne lieu à des pratiques supervisées. Ainsi, nous mettons en place une évaluation continue du savoir-faire de nos stagiaires pour valider les acquis de formation et la cohérence pour l'inscription au niveau supérieur.

Bénéficiaires

Tout salarié souhaitant améliorer ses compétences professionnelles.

Valeur ajoutée pour l'individu

Une reconnaissance sociale et professionnelle :

- ✓ Maintenir et développer son employabilité ;
- ✓ Accroître une aisance dans ses fonctions : accéder à davantage de responsabilités ;
- ✓ Etre reconnu dans ses fonctions ;
- ✓ Devenir acteur de son parcours professionnel et personnel : alimenter et enrichir son portefeuille de compétences ;

Valeur ajoutée pour l'entité bénéficiaire

- ✓ Reconnaître et valoriser les compétences internes ;
- ✓ Motiver et fidéliser les salariés ;
- ✓ Prévenir les risques psychosociaux par une communication efficace et respectueuse ;
- ✓ Favoriser la satisfaction des salariés en leur donnant des outils qui leur permettront de réussir leur mission et d'évoluer professionnellement.

Suite de parcours et débouchés

Le parcours complet Coach Professionnel permet :

- ✓ L'accompagnement en tant qu'indépendant dans la relation d'aide,
- ✓ D'avoir des compétences utiles dans les métiers de l'insertion professionnelle,
- ✓ De devenir coach interne en entreprise,
- ✓ De devenir coach professionnel indépendant,
- ✓ De devenir coach formateur/formatrice.

Evaluation de la satisfaction clientèle

- ✓ Evaluation à chaud en fin de formation sous forme de questions ouvertes écrites.
- ✓ Evaluation à froid envoyé par courriel 3 mois après la fin de la formation sous forme de questions ouvertes écrites pour approuver l'impact des compétences acquises dans la vie professionnelle.

Indicateurs Qualité : *Au 02/01/2024*

Taux de satisfaction générale : 97 % ★★★★★

13 stages - **95** Stagiaires

1 abandon

100 % des stagiaires recommandent cette formation.

Taux de réussite certification : 92 %

Evaluation à 3 mois : **94 %** des apprenants confirment l'utilité des compétences acquises.

Barème Note de satisfaction générale :

Comprise entre 8 et 10	Excellent	★★★★★
Comprise entre 6 et 8	Très satisfaisant	★★★★☆
Comprise entre 5 et 6	Satisfaisant	★★★☆☆
Comprise entre 3 et 5	Non satisfaisant	★★☆☆☆
Comprise entre 1 et 3	Mauvais	★☆☆☆☆