



MD Consult'

Clean Coach, superviseur de coach, thérapeute praticienne
Enseignante certifiée Process Com
Certifiée WellScan, InterQualia,

FORMATION (3+3) PCC

Cette formation est destinée aux Coachs professionnels ou en cours de formation, souhaitant intégrer la Process Com® dans leur méthodologie de Coaching Individuel

La Process Com®, utilisée dans le cadre du Coaching individuel, est un modèle puissant qui aide le coaché à développer :

- la connaissance et la conscience de lui-même
- la compréhension de ses comportements sous stress et s'approprier les outils pour les prévenir ou les gérer
- sa capacité à analyser les stratégies de communication pour faciliter l'atteinte de ses objectifs professionnels et personnels
- ses compétences à mieux gérer ses relations de travail

La connaissance de lui-même est facilitée par l'étude de son inventaire de personnalité validé par 21 années d'utilisation en France auprès de plus de 90 000 personnes.

Le Coach utilisera sa connaissance du modèle PROCESS COM® pour adapter sa stratégie d'intervention auprès du coaché, analyser les difficultés rencontrées par celui-ci en s'appuyant sur ce modèle et en élaborant des plans d'action visant à aider le coaché à résoudre la problématique rencontrée.

PROGRAMME DETAILLE

Les coaches ayant déjà suivi le programme de base de 3 journées, dispensé par un formateur certifié enseignant Process Com® approfondiront les notions abordées au niveau 1 et les items suivis de deux * seront explorés et pratiqués.

Les 6 types de personnalité

- les caractéristiques de chacun des 6 types de personnalité
- les questions existentielles de chaque type de personnalité
- les demandes de coaching les plus fréquentes pour chaque type de personnalité **
- les stratégies d'intervention en fonction du type de personnalité **

La Base

- Identifier la Base : la Matrice d'identification
- connaître le cadre de référence du Coaché et adapter sa stratégie d'intervention en conséquence **

La Phase

- comment identifier la Phase actuelle du client
- les causes du changement de Phase **
- l'influence de la Phase actuelle et des Phases vécues **

Les styles de management

- les 4 styles de management
- le management individualisé

L'ascenseur

- développer son aisance relationnelle avec ses clients **
- utiliser les ressources de chaque étage pour soi et son client **

Les parties de personnalité et les canaux de communication

- connaître les parties de personnalité et 5 indicateurs d'identification de celles-ci
- connaître les 5 canaux de communication et s'entraîner à les utiliser en situation de coaching

Les zones de perception

- connaître les 6 Zones de perception et s'entraîner à les utiliser en situation de coaching

Les besoins psychologiques

- connaître les 8 besoins psychologiques
- apprendre à les satisfaire positivement en séance de coaching **
- identifier les manifestations négatives des besoins **

Les Drivers

- connaître les 5 Drivers et savoir les identifier **
- savoir les gérer en utilisant le bon canal et la bonne perception**

Les mécanismes d'échec (2^{ème} de degré de mécommunication)

- connaître les 6 mécanismes d'échec et savoir les gérer chez le client **
- le triangle de Karpman
- les émotions de substitution **

Les scénarios d'échec

- connaître les 6 scénarios d'échec
- identifier leurs manifestations **
- développer sa capacité d'analyse de ceux-ci et son aptitude à en éviter les conséquences négatives chez le client **

Les problématiques et stades de développement

- le processus de changement de Phase et les 6 problématiques **
- la gestion des problématiques dans le cadre du Coaching **
- les mini-problématiques et les réactivations de problématiques**
 - les stades de développement **