



**CP CONSEIL FORMATION**

CONSEIL • COACHING • FORMATION • BILAN DE COMPÉTENCES

*Accompagner l'Humain*

COMPÉTENCES RELATIONNELLES

# ÉVOLUER VERS LA POSTURE DE CONSEILLER COACH

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Avoir conscience de son potentiel relationnel.
- Faire progresser le client dans SA réflexion grâce à l'attitude Coach et aux techniques de questionnement.
- Valoriser son Savoir en utilisant la posture conseiller/coach.
- S'engager avec lui-même à réaliser des objectifs personnalisés, sur mesure auprès de leur clientèle.
- Gérer des relations délicates avec professionnalisme et humanité (face à un interlocuteur ou plusieurs).

## CONTENU DE LA FORMATION

**La connaissance de soi au service de l'autre : les capacités relationnelles de chacun sous l'angle de la posture Coach.**

**Structurer un entretien de conseil de type « stratégique » et accompagner le client dans sa prise de décision :**

- Créer une relation d'accompagnement avec son client : adopter une attitude de « questionneur » plutôt qu'une attitude d'expert.
- Faire émerger les questions chez son client et lui permettre d'élargir sa perception de sa situation plutôt que de lui donner une solution.
- La relation coopérative, fondement de l'approche systémique.

**Inventorier et ajuster la boîte à outils du conseiller coach :**

- la méthodologie d'accompagnement, et l'écoute active.
- l'utilisation du langage non verbal.
- la logique émotionnelle et son rôle dans les interactions.
- faire alliance avec son client et argumenter en fonction de ses motivations et de ses besoins.

**Gérer les situations relationnelles délicates :**

- Savoir assumer son rôle de conseiller/coach face à des décideurs multiples.
- Déceler les tensions relationnelles (objections, conflits, détresse) et les gérer.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En fonction de l'expérience préalable de chaque participant :

- Point sur les acquis, partage d'expériences.
- Nombreux exercices de mises en situations sous forme de jeux de rôles.

L'**alternance d'apports théoriques et de mises en pratique** est essentielle pour permettre une meilleure intégration des méthodes et outils transmis aux formés.

Le travail sur les **cas des participants** apporte du vécu et une efficacité garantie à l'exploitation des acquis post séminaire.

*Un livret pédagogique sera remis à chaque participant.*

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

**Public :** tout collaborateur issu du domaine du Conseil et/ou de l'accompagnement.

**Prérequis :** sans prérequis.

## EFFECTIF

De 4 à 10 personnes.

## MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

**Réalisation :** un état de présence et une progression pédagogique.

**Evaluation des résultats :** des objectifs d'évolution personnalisés, une auto-évaluation et un questionnaire d'évaluation en fin de formation.

## CALENDRIER

À définir avec l'entreprise selon ses besoins.

## COÛT ET DURÉE

**2J consécutifs ou 3J (21H).**

À partir de **1300 euros H.T./J de formation.**  
Devis personnalisé sur demande de l'entreprise.

**Délai d'accès :** les inscriptions sont gérées par l'entreprise cliente et sont communiquées 15J minimum avant le début de la formation.

**Accessibilité :** La formation se déroule dans les locaux du client qui devra attester de la conformité de ses locaux ; idem si un autre lieu était prévu par le client.

L'adaptation des moyens de la prestation sera étudiée et ajustée pour les personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à me contacter.

Contactez

**CP CONSEIL FORMATION**

CÉLINE PAUL, Intervenante

**06 84 84 19 96**

cp.conseil.formation@gmail.com

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