

Claudine CLERICI
Catherine TANGUY

Professional Certified Coach
by International Coach Federation
www.coachfederation.fr



Programmes Modules Expert

A partir de 250€

Training (5h)

27 février 2017 matin

par Catherine TANGUY, coach certifiée PCC

Le seul moyen d'atteindre la compétence inconsciente qui permet de dérouler ses techniques avec fluidité, au bon moment, est l'entraînement sous le regard bienveillant d'experts. Comme pour une langue étrangère, le coaching possède sa grammaire, son ton, son rythme que seul un entraînement intensif peut permettre de maîtriser.

Organisées autour de temps de coaching enregistrés et débriefés et d'analyses filmiques corrigées, les journées de training vont vous permettre de gagner en agilité et d'obtenir plus de résultats avec plus de plaisir et moins d'efforts.

- ✓ A l'issue de cette journée, vous disposerez de :
 - D'une plus grande assurance sur vos talents et compétences acquises,
 - De pistes de progrès quant à la mise en œuvre personnelle des 12 compétences du coach,
 - D'angles de vue novateurs pour vos coachings.

Coach entrepreneur

30 & 31 Mars 2017

par Claudine CLERICI, coach et Maître praticien PNL, Dirigeante de FAROS

Comment développer son activité de coaching ?

De trop nombreuses croyances laissent à penser que le coaching ne se vend pas, empêchant des personnes pourtant motivées et bien formées de vivre correctement de leur métier.

Si le rôle caricatural de « vendeur » expliquant ce qu'est le coaching, n'est pas adapté, en revanche, les démarches amont de marketing, les techniques d'approches clients restent essentielles à connaître et viennent soutenir le développement de l'activité de coaching.

Un coach qui a travaillé son positionnement sur le marché et sa démarche de prospection pourra alors facilement utiliser sa posture de coach, vraie et seule spécificité de notre métier, pour transformer ses rencontres en opportunités de travail et vivre de sa passion.

- ✓ A l'issue de ces deux jours, vous saurez :
 - Cibler votre activité sur vos compétences et votre personnalité de coach,
 - Communiquer sur votre activité avec impact,
 - Trouver vos clients : prospecter, créer et savoir utiliser son réseau vendre,
 - Transformer l'échange en contrat : cerner les besoins du client et savoir initier une réponse qui déclenche l'engagement client.

FAROS INSTITUT

UN REGARD D'AVANCE SUR LE COACHING ET LE MANAGEMENT

49, Quai Emile Cormerais 44800 SAINT HERBLAIN | Tél : 02 40 63 02 54 | www.farosinstitut.com | Mail : contact@farosinstitut.com
SARL au capital de 4 000 € | APE / NAF - INSEE 8559A : Formation Continue d'Adultes | SIRET Greffe du Tribunal de Commerce de Nantes 532 689 809 00038
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06306 44 auprès du Préfet de Région des Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément par l'État.

par Catherine TANGUY, coach certifiée PCC

En tant que coach, vous ouvrez de nouveaux horizons de choix à vos clients. Que deviendriez-vous si le savoir de la science des brevets et des lois de l'innovation permettait à vos clients de se garantir à coup sûr des choix gagnants pour eux ?

- ✓ A l'issue de ces 2 jours, vous saurez :
 - Comment l'histoire extraordinaire de Guenrich ALTShuller peut éclairer vos clients,
 - Comment les sortir de l'inertie mentale,
 - Jouer avec les 40 principes d'innovations de la TRIZ,
 - Jouer avec les "petits bonhommes", les écrans et autres merveilles issues de milliers d'années de Recherche sur l'Innovation.

Accompagner avec les cartes de valeurs

16 & 17 octobre 2017

Par Florence Perrichaud, Psychologue-Coach spécialisée en management, transition de carrière et en développement personnel.

- Connaitre ses valeurs et ses forces
- Maximiser le plein potentiel de ses clients
- Maitriser l'utilisation des cartes de valeurs pour guider au mieux les personnes
- Pouvoir expliquer la majorité des comportements
- Trouver des solutions originales à des problèmes
- Dictier sa ligne de conduite
- Utiliser les valeurs pour guider les choix
- Prendre en compte les valeurs dans la gestion de situations conflictuelles
- Mise en situation de coaching

Les pratiques narratives

20 & 21 novembre 2017

par Sandrine JANSEN, pionnière de l'accompagnement narratif en Entreprise

Vous en avez entendu parler ? Venez « goûter » aux pratiques narratives !

Venue d'Australie et développée depuis une vingtaine d'années par des praticiens anglo-saxons, l'approche narrative a été adaptée au monde de l'entreprise par des praticiens français depuis 2006. Elle est aujourd'hui considérée comme une des plus innovantes et des plus puissantes approches d'accompagnement des individus et des systèmes par les psys comme les coachs partout dans le monde.

- ✓ A l'issue de ces 2 jours, vous saurez :
 - Comprendre que les histoires nous façonnent,
 - Apprendre à écouter les histoires en dissociant la personne des problèmes,
 - Faire émerger les fines traces d'une autre histoire possible...,
 - Approfondir votre posture de coach, car plus que tout, c'est la posture « décentrée et influente » qui dépossède le coach de sa compréhension et rend au client son pouvoir personnel.