



Cycle Coaching Individuel

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/cycle-coaching-individuel>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
MRL101

 CATÉGORIE
Coaching

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Accompagner les demandes clients avec les outils du coaching individuel appropriés

POUR QUI ?

- ✓ Toute personne souhaitant se former de manière approfondie aux techniques de coaching individuel



Programme détaillé

1 / Evaluer et faire évoluer son professionnalisme dans le temps

- Les 11 compétences du coach professionnel d'après les instances représentatives de la professionnalisation du coaching (EMCC, ICF, SF Coach)
- La relation de coaching optimale :
 - intimité
 - intégrité
 - prise de risques
 - centration
 - fascination
- Le coaching sans intention

2 / Structurer et guider un processus de coaching complet

- Déterminer le nombre de séance d'un coaching et identifier les grandes étapes du processus à l'aide des huit zones d'intervention
- La notion de cadre commun :
- les 3 types de contrats en coaching
- les 3 niveaux de contrats en coaching
- Faire émerger l'implicite pour définir les objectifs du client : les questions clefs à poser
- Quelques outils utiles pour conclure un coaching

3 / Développer l'estime de soi, la confiance en soi et l'affirmation de soi

- De l'estime de soi à l'affirmation de soi : la construction identitaire
- Mesurer l'estime de soi : haute, moyenne, basse, stable, instable

- Estimer le niveau de trac
- Associer l'état intérieur et les pensées positives qui soutiendront l'action à accomplir
- Activer le cercle vertueux de la confiance en soi en séance
- Contribuer à élaborer des plans d'actions progressifs qui génèrent la spirale de la réussite

4 / Accompagner la gestion des émotions et du stress

- Déterminer les ressources émotionnelles qui œuvrent en arrière-plan
- Connaître les neuf modes de performance de l'intelligence émotionnelle
- S'approprier les aptitudes émotionnelles qui optimisent les qualités relationnelles
- Aider le client à apprivoiser son émotivité : les 7 pratiques d'accompagnement

5 / Contribuer à améliorer les relations interpersonnelles du client

- Définir l'intelligence relationnelle
- Identifier les systèmes relationnels porteurs de violence
- Exploiter la manière dont le client interagit pendant les séances : un indicateur de ses habiletés relationnelles
- Proposer des situations favorisant la prise de conscience des habiletés et des limites
- Entraîner le client à demander un changement de comportement de manière constructive
- Inviter le client à situer ses comportements et ceux de ses interlocuteurs : le modèle quadridimensionnel de Marston

6 / Guider le client désireux de développer son leadership

- Mesurer le chemin à parcourir pour développer son leadership : du leader d'aujourd'hui au leader qu'il veut devenir
- Faire préciser au client sa vision du leader : les atouts à développer
- Mesurer l'état de motivation du coaché au regard du changement souhaité : alignement des niveaux logiques
- Vérifier la cohérence entre sa vision et son ambition
- Faire dessiner la carte du voyage du héros au client afin qu'il estime le chemin à parcourir
- Activer les ressources sur lesquelles il peut s'appuyer
- Guider le client pour l'avenir :

- Déterminer les apprentissages complémentaires souhaitables pour atteindre le niveau de compétence ciblé

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 09 au 18 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 23/10/2026 — Réf : MRL101

Maroc Performance — Tous droits réservés