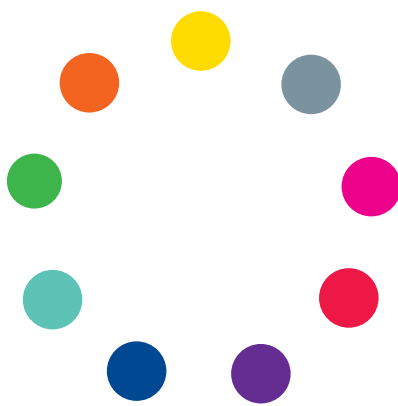


FORMATION COACH PROFESSIONNEL.LE

CYCLE 1



Bloc de compétence de niveau 1 :

**Acquérir des repères sur la personnalité et des clés
pour mieux gérer les situations difficiles.**

Méthode pédagogique :
Ennéagramme et Tradition Orale ©



01 46 43 06 92
www.enneagramme.net
contact@cee-enneagramme.eu
11 rue Jacques Dulud, 92200 Neuilly-sur-Seine

Manager Autrement est une SARL créée en 1995. Le Centre d'Etudes de l'Ennéagramme (CEE) est la marque principale de cette société. Pour faciliter la lecture pour le public qui connaît davantage la marque CEE que le nom de la société, nous avons choisi, dans ce document, d'utiliser le mot CEE / Manager Autrement pour évoquer l'entreprise Manager Autrement.

CEE /Manager Autrement propose un parcours de formation au coaching. Cette formation est composée de quatre cycles de formation, représentant chacun un bloc de compétence. Cette formation débouche sur un **titre de Coach Professionnel.le**.

Le cycle 1 se déroule en cinq modules de formation en présentiel de deux jours soit 70 heures de formation.

Nous nous appuyons :

- sur l'Ennéagramme, un outil qui donne des repères sur la personnalité à partir de neuf structures de caractère
- sur la Méthode pédagogique : **Ennéagramme et Tradition Orale**©

Public

- Professionnels des Ressources Humaines et de l'accompagnement
- Cadres et dirigeants, enseignants...
- Manager, responsables de projet...
- Professionnels de santé
- Ainsi que toute personne désireuse d'acquérir des repères sur la personnalité pour mieux se connaître et comprendre les autres, améliorer sa communication, valoriser son potentiel, mieux gérer ses émotions, les personnalités difficiles et mieux prévenir les conflits.

Admission et Pré-requis

- Etre titulaire d'un Bac +2 ou sur dossier
- Remplir toutes les données du bulletin d'inscription sur : <http://cee-enneagramme.eu/calendrier-du-cee/paris/>

Objectifs pédagogiques

- Acquérir des repères sur la personnalité
- Mieux gérer les personnalités difficiles
- Développer de nouvelles compétences relationnelles
- Mieux gérer ses émotions

Moyens pédagogiques

- Exposés
- Etudes de cas pratiques
- Mises en situation réelle

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu, notamment sur la participation active
- Présentation orale
- Mise en situation
- Compte-rendu d'expérience professionnelle
- Soutenance orale devant l'ensemble du groupe
- Test écrit

Durée et modalités d'organisation

- Chaque module est constitué de 2 jours de formation en présentiel, soit d'une durée totale de 14 heures.
- Horaires : 9h - 18h
- Effectifs : de 10 à 30 personnes en moyenne

Lieu de formation

- Les formations se déroulent à Paris, principalement dans le 6ème arrondissement.
- L'adresse est transmise après l'inscription lors de l'envoi de la convocation.

Formateurs



Eric Salmon

Fondateur de CEE /Manager Autrement, MBA en Ressources Humaines, Eric est intervenu à HEC Management pendant quinze ans dans le programme Entraînement aux responsabilités managériales. Il intervient régulièrement en entreprise sur des thèmes comme «Améliorer la cohésion de votre équipe», «Prévenir les conflits» « Mieux gérer les personnalités difficiles.

Parmi les référents : Rank Xerox, Crossknowledge, SNCF, Société Générale, France Télécom, EDF...

Son livre ABC de l'Ennéagramme a été édité à plus de 60 000 exemplaires et traduit en neuf langues.



Olivia Varin-Bernier

Diplômée en médiation humaniste, formée à la communication non-violente, à la méthode Vittoz et au coaching, certifiée du Programme de formation Professionnelle à l'Ennéagramme, Olivia accompagne à l'intelligence de l'Ennéagramme aussi bien des cadres et dirigeants que des enseignants, jeunes ou des couples à un carrefour de leur vie.

Olivia anime plusieurs modules du programme de formation, les stages destinés aux professeurs des écoles et anime à la demande des stages Ennéagramme partout en France, pour tous publics.



Xavier Mounier

Initialement formé dans le domaine de la finance, des mathématiques et du développement durable, j'ai entamé ma carrière professionnelle dans la commercialisation d'énergies renouvelables en Charente.

Suite à une reconversion professionnelle, je me suis réorienté dans les Ressources Humaines et me suis formé à plusieurs outils.

Depuis cinq ans, j'interviens comme animateur à CEE / Manager Autrement, ainsi qu'auprès d'écoles comme Epitech, l'école de droit HEAD, le Centre des Jeunes Dirigeants et d'entreprises : One Point, Losam, Franprix...



Sandrine Dusonchet

Diplômée de l'ESSEC, Sandrine a commencé sa carrière dans le conseil en stratégie, avant de se recentrer sur le conseil en ressources humaines. Elle travaille depuis 2010 au service Carrière de l'Association des Alumni du groupe ESSEC.

Cartifiée coach ACC par l'ICF en 2016, Sandrine dispose de différents outils de connaissance de soi pour ses accompagnements mais préfère par-dessus tout, l'Ennéagramme. Certifiée au CEE, Sandrine anime depuis 2012 des Modules 1.

Ennéagramme et Tradition Orale®

Acquérir des repères sur la personnalité

Mieux se connaître avec l'Ennéagramme

Module 1

| Objectifs | Compétences délivrées | Moyens Pédagogiques |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Définir sa personnalité dominante Acquérir des repères sur sa propre personnalité et celle des autres Evoluer vers une posture neutre et objective Découvrir et accepter d'autres perspectives de la réalité que sa position dominante Evaluer les ressources/compétences d'un interlocuteur | <p>Analyser sa personnalité par un jeu de questionnements :</p> <ul style="list-style-type: none"> Savoir décrire votre type de personnalité et ce qui le caractérise <ul style="list-style-type: none"> - points forts de votre profil - points faibles de votre profil Connaître la structure des neuf profils de personnalité <p>Connaître la motivation, les ressources et les points faibles de chaque profil :</p> <ul style="list-style-type: none"> Etre capable de donner trois caractéristiques de chacun des neufs profils Savoir quelle attitude éviter face à chacun des profils | <ul style="list-style-type: none"> Exposés Questionnaire d'autoévaluation Travail à la vidéo Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques |

Programme de la formation

1er Jour :

Approfondir la connaissance de soi

- o Situer ses particularités à l'aide d'exercices individuels et interactifs
- o Faire le point : questionnaire d'auto-évaluation
- o Distinguer les points forts/points faibles de son caractère

Acquérir des repères sur la personnalité

- o Motivation réelle de son comportement préféré
- o Présentation de témoignages vécus sur vidéo
- o Étude de sa résistance au changement/capacités d'adaptation

Analyser son comportement aujourd'hui

- o Préalable : comment être objectif sur mes qualités relationnelles
- o Reconnaître l'homogénéité de ses traits de caractère
- o Savoir utiliser ses points forts sans devenir excessif
- o Reconnaître la personnalité des autres, au delà de leurs masques
- o Importance du non-jugement

2ème Jour :

Description des neuf profils de personnalité

- o Description de l'attitude générale
- o Habitudes, mots-clé, gestuel, qualité de présence, tempo
- o Identifier un proche de chaque profil
- o Lister les erreurs à ne pas commettre
- o Nommer les clés du lien, les valeurs de ces profils

Horaires

9h00 - 18h00

Effectif

10 à 25 participants

Ennéagramme et Tradition Orale©

Améliorer sa Dynamique Relationnelle

Module 2

| Objectifs | Compétences délivrées | Moyens Pédagogiques |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Identifier les limites de sa structure de caractère dominante Définir ses besoins en terme de développement de compétences Identifier les compétences particulières de chaque profil Acquérir des outils pour mieux gérer ses relations Développer de nouvelles compétences pour demeurer le plus objectif possible en toute situation | <ul style="list-style-type: none"> Identifier la dynamique de sa personnalité, ainsi que deux comportements secondaires afin de diminuer les aspects négatifs de son schéma dominant Développer de nouvelles formes de communication Recenser des relations difficiles afin d'être capable de proposer des solutions pour faire face à la situation Identifier les compétences de chaque profil (mentales, émotionnelles et comportementales) dans l'objectif de reconnaître les formes d'accompagnement à adapter à ce profil | <ul style="list-style-type: none"> Exposés Travail par groupes de même profil Panels Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques |

Programme de la formation

1er Jour :

Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant
Dans la vie quotidienne, lister les difficultés rencontrées avec chacun des neuf profils
Approfondir les motivations inconscientes de chaque profil
Trouver les bonnes attitudes correspondantes

Panels des types 3, 6, 9, 1 - Chaque panel = 1h00

- Rappels des caractéristiques principales
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter
- Le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement
- Questions des participants aux représentants de ce profil
- Résolution de cas pratiques

2ème Jour :

Panels des types types 4, 2, 8, 5, 7 - Chaque panel = 1h00

- Rappels des caractéristiques principales
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter
- Le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement
- Questions des participants aux représentants de ce profil
- Résolution de cas pratiques des collaborateurs/clients des participants
- Synthèse et conclusion

Horaires

9h00 -18h00

Effectif

20 à 30 participants

Ennéagramme et Tradition Orale ©

Valoriser son potentiel

Module 3

| Objectifs | Compétences délivrées | Moyens Pédagogiques |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Découvrir son sous-type, déterminer le point faible de son comportement Remettre en question ses schémas de pensée et ses croyances Définir comment accéder à de nouvelles compétences | <ul style="list-style-type: none"> Connaître et repérer vos comportements excessifs qui freinent votre efficacité et votre dynamique relationnelle Dresser une liste de vos peurs et de vos évitements Trouver des axes de développement pour éviter vos comportements excessifs Répertorier des compétences à acquérir pour faciliter vos projets d'évolution professionnelle | <ul style="list-style-type: none"> Exposés Travaux en binômes et en sous-groupes Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques |

Programme de la formation

1er Jour :

Prise en compte des cas pratiques de chaque participant
Présentation sommaire des sous-types

- Découvrir son sous-type dominant et déterminer les points forts et points faibles de son style d'accompagnement / de communication
- Cas pratiques sur des situations quotidiennes
- Mieux gérer les entretiens en tête-à-tête
- Particularités du sous-type social

2ème Jour :

Présentation des 27 profils
Analyse de la motivation de chacun
Application concrète sur les personnalités difficiles des collaborateurs/clients des participants

- Plan d'action : comment mettre en place de nouvelles compétences dans sa vie professionnelle

Liste des moyens/techniques de développement appropriées à chacun
Application concrète sur les personnalités difficiles des collaborateurs/clients des participants

- Commencer à utiliser le système dans votre vie professionnelle
- Définir des techniques et des approches adaptées aux profils des personnes coachées.

Horaires

9h00 -18h00

Effectif

12 à 30 participants

Ennéagramme et Tradition Orale ©

Mieux gérer ses émotions et mieux faire face aux personnalités difficiles

Module 4

| Objectifs | Compétences délivrées | Moyens Pédagogiques |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Définir les différentes émotions Analyser sa capacité à se réajuster dans des situations difficiles Identifier les mécanismes de défense, résistances au changement et principales émotions des différentes structures de caractère Acquérir des outils pour mieux canaliser ses émotions et mieux gérer celles des autres | <ul style="list-style-type: none"> Connaître votre mécanisme de défense principal et votre mode de résistance au changement récurrent qui parasitent votre objectivité Identifier les neuf modes de résistance au changement et les neuf mécanismes de défense théoriques afin de repérer, pour chaque structure de caractère, les comportements limitants qui génèrent des émotions Identifier des blocages et des résistances au changement chez des collaborateurs / personnes accompagnées Analyser et anticiper des incidences possibles d'éléments externes sur la réussite de programmes de coaching | <ul style="list-style-type: none"> Exposés Travaux en binômes et en sous-groupes Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques Panels |

Programme de la formation

1er Jour :

- Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant
- Exposé sur la résistance au changement (théorie Kübler-Ross) : analyse des phases de déni, de colère, de négociation.
- Étude de son mode de résistance principal : comment chacun se ferme à d'autres modes de fonctionnement
- Mise en correspondance entre les neuf profils et les modes de résistance
- Liste des polarités de chacun des neuf profils
- Travaux pratiques sur polarités et résistances

2ème Jour :

- Analyse du pouvoir, de la domination et du contrôle que chaque profil tend à exercer sur les autres
- Corrélations avec le travail de la veille sur polarités et résistances
- Présentation des mécanismes de défense
- Analyse des bénéfices secondaires pour chaque profil
- Plan d'action individuel axé sur le renoncement à certaines attitudes et la mise en place de nouvelles

Horaires

9h00 -18h00

Effectif

10 à 30 participants

Ennéagramme et Tradition Orale ©

Mieux prévenir les conflits

Module 5

| Objectifs | Compétences délivrées | Moyens Pédagogiques |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Déterminer les différents enjeux d'une relation / d'un conflit Définir des schémas de comportements conflictuels Elaborer des solutions pour mieux prévenir un conflit pour chaque structure de caractère | <ul style="list-style-type: none"> Analyser des comportements et des réactions spécifiques de personnes lors de liens professionnels, en rechercher les causes et les éléments déclencheurs Choisir trois expériences professionnelles conflictuelles ou non satisfaisantes vécues, analyser les causes et les éléments déclencheurs ainsi que ses propres émotions et réactions Proposer un plan d'action visant à développer de nouvelles compétences relationnelles Identifier la façon appropriée de s'exprimer dans des situations difficiles, en fonction du profil dominant de l'interlocuteur, afin de limiter la procrastination et d'oser plus d'assertivité face aux fortes personnalités | <ul style="list-style-type: none"> Exposés Travail en groupes du même profil, panels Mises en situation, étude des cas concrets des participants |

Programme de la formation

1er Jour :

- Analyser des comportements et des réactions spécifiques de personnes lors de liens professionnels, en rechercher les causes et les éléments déclencheurs
- Dans la vie quotidienne, nommer ses atouts dans les situations de survie : vie matérielle, organisation, gestion financière...
- Dans la vie quotidienne, nommer ses atouts dans les situations en tête-à-tête : ai-je recherché ce type de situation ? Y suis-je à l'aise ? Facilités à convaincre...
- Dans la vie quotidienne, nommer ses atouts dans les situations sociales...
- Recherche du comportement préféré
- Étude des difficultés rencontrées avec des représentants des deux autres champs
- Comment définir une personnalité difficile pour soi

2ème Jour :

- Choisir trois expériences professionnelles conflictuelles ou non satisfaisantes vécues, analyser les causes et les éléments déclencheurs ainsi que ses propres émotions et réactions
- Exercices par groupes du même profil dominant
- Qu'avons nous à reprocher aux deux autres profils ? Dans quelles situations ?
- Cas pratiques
- Travail sur l'écoute
- Résolution de situations d'évitement
- Travail sur l'entrée en relation
- Travail sur la conclusion de la relation
- Cas pratique : mieux gérer une personnalité difficile pour soi : choisir dans le groupe un représentant du profil concerné

Horaires

9h00 -18h00

Effectif

15 à 30 participants