

# Coach professionnel

---

## coach professionnel

**Niveau :** Certifications de niveau II (Bac + 3 et 4)

**Domaine de formation (Formacode) :**

32043 : Conseil entreprise

32050 : Coaching entreprise

**Textes officiels du type de certification :**

| Type de texte | Date du texte | Publication | Code NOR     | URL                  | Créa. | Modif. | Abro. |
|---------------|---------------|-------------|--------------|----------------------|-------|--------|-------|
| Décret        | 28/03/2007    | 30/03/2007  | SOCF0710425D | <a href="#">Lien</a> |       | ✓      |       |
| Décret        | 19/02/2004    | 22/02/2004  | SOCF0410135D | <a href="#">Lien</a> |       | ✓      |       |
| Décret        | 26/04/2002    | 28/04/2002  | MESF0210488D | <a href="#">Lien</a> | ✓     |        |       |

**Textes officiels de cette certification :**

| Type de texte | Date du texte | Publication | Code NOR     | URL                  | Créa. | Modif. | Abro. |
|---------------|---------------|-------------|--------------|----------------------|-------|--------|-------|
| Arrêté        | 25/02/2016    | 17/03/2016  | ETSD1604588A | <a href="#">Lien</a> | ✓     |        |       |

**Liste des métiers-ROME (en cours de validation par Pôle-emploi) :**

[K1103 : Développement personnel et bien-être de la personne](#)

[M1402 : Conseil en organisation et management d'entreprise](#)

[M1502 : Développement des ressources humaines](#)

[M1503 : Management des ressources humaines](#)

**Familles d'activités professionnelles :**

L5Z : Cadres des services administratifs, comptables et financiers

**Lien vers le RNCP :** [www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=25485](http://www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=25485)

**Accessibilité :**

| VAE     | Unité capitalisable | Formation initiale | Apprentissage | Formation continue | Contrat de pro | Demande individuelle |
|---------|---------------------|--------------------|---------------|--------------------|----------------|----------------------|
| Oui Non |                     | Non                | Non           | Oui                | Non            | Oui                  |

**Nomenclature des spécialités de formation (NSF) :**

Domaine de spécialité : 315 (Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi)

**Objectif :**

- Respecter les directives éthiques et les normes, comprendre les normes et savoir les appliquer dans toutes les circonstances.
- Communiquer clairement sur les différences entre coaching, conseil, thérapie et formation.
- Identifier ses limites de compétences et/ou responsabilités pour adresser les clients/es (si nécessaires) à d'autres professionnels/les de soutien (médecins, thérapeutes ou autres coachs...)
- Présenter ce qu'est le coaching à un futur coaché un DRH, un prescripteur un opérationnel
- Communiquer sur la déontologie et le cadre d'intervention : confidentialité et devoirs du coach.
- Délimiter le champ du coaching et à avoir un bon carnet d'adresses pour pouvoir répondre en cas de dilemme éthique.
- Etablir le contrat de coaching.
- Créer un partenariat de co-responsabilité et de co-protection avec le/la prescripteur/trice pour définir la mission et avec le/la client/e final/e, l'organisation sur la démarche du démarrage du coaching à sa conclusion.

- Traduire en objectifs et indicateurs de réussite la mission confiée.
- Créer une relation d'intimité et un climat de confiance avec ses clients/es.
- Redéfinir et partager sur le contrat de séance en lien avec les objectifs généraux de la mission avec indicateurs de succès à chaque nouvelle rencontre.
- Méta communiquer sur la relation pour permettre à son/sa client/e de prendre conscience de ce qui se passe dans la relation comme un reflet de ce qui se passe dans sa vie professionnelle et en faire un levier d'évolution.
- Co- créer la relation :

- . Construire un climat fondé sur la confiance et l'intimité,
- . Faire vivre une relation de qualité : présence et rayonnement.
- Ecouter avec attention :
- . Reformuler et rebondir avec les mots du/de la client/e,
- . Utiliser les silences, le mouvement, les espaces.

- Questionner avec pertinence en prenant soin de poser des questions ouvertes.
- Communiquer avec impact en utilisant le langage direct, le langage non verbal et le langage analogique et paradoxal.
- Faciliter l'apprentissage au service de la réussite :

- . Enrichir et ouvrir le champ de conscience,
- . Construire le déroulé de son coaching centré sur le/la client/e afin de lui permettre d'oser anticiper de nouvelles actions à entreprendre. et renforcer ses ressources,
- . Valider les possibles avec le/la client/e en lien avec sa demande,
- . Accompagner les progrès et renforcer la responsabilité du/de la client/e à choisir et agir par lui/elle-même. En collectif faire valider les processus de décision et les actions.

- Construire le déroulé de la dernière séance de coaching pour renforcer les apprentissages, les talents et les ressources du client.
- Valider les possibles et les hypothèses du futur avec le client
- Reconnaître les progrès et renforcer la responsabilité du client à choisir et agir par lui-même
- Clôturer la mission de coaching en tripartite si cela a été prévu en amont avec les critères de succès définis au démarrage.
- Recevoir et se remettre en question afin d'éviter le risque de toute puissance en supervision

#### **Débouchés :**

Le/la Coach/e peut intervenir en tant que :

- indépendant/e,
- membre d'un cabinet de Ressources Humaines /Conseil/Coaching,
- salarié/e d'une organisation avec une mission de Coach/e interne (Grosse PME, Groupes multinationaux et Services Publics).

Métiers visés :

- Coach interne
- Coach individuel
- Coach d'équipe
- Coach de dirigeants
- Coach d'organisation

#### **Certificateur :**

International mozaik

**Pour en savoir plus :** [http://www.mozaik.fr/210\\_rncp.php](http://www.mozaik.fr/210_rncp.php)

**Année de la dernière session de l'examen :** 2019

**Mise à jour :** 07/04/2016