

5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC DE COMPETENCES N° 1</b></p> <p><b>Conduite d'entretien exploratoire :</b></p> <p><b>Mise au jour de la demande et exploration de la problématique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- utilisation de l'écoute active</li> <li>- pose de questions ouvertes</li> <li>- Mise à jour des éléments clefs dans une situation problématique</li> <li>- définition des objectifs d'un entretien</li> </ul>	<p><b>Compétences :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Créer et maintenir une relation de confiance au moyen de techniques de communication de questionnement et d'écoute.</li> <li>-Réussir un entretien en identifiant au préalable le ou les objectifs du client, et en utilisant les techniques les plus efficaces pour y parvenir</li> <li>- Recueillir la demande, comprendre et analyser le besoin d'un commanditaire</li> <li>- Identifier sa problématique, les sources éventuelles de dysfonctionnement</li> <li>-Réaliser un travail sur sa posture relationnelle, afin de mieux se connaître, d'identifier ses qualités et limites, pour mettre en œuvre les comportements adaptés à l'éthique du coaching et assurer une veille des évolutions des techniques, méthodes et outils relevant du coaching et de la pédagogie, et de tout autre domaine pouvant concerner son activité</li> </ul> <p><b>Connaissances :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le Méta Modèle</li> <li>La construction de nos carte mentale</li> <li>La structure de l'expérience subjective humaine</li> <li>Les présupposés de la PNL</li> <li>La pyramide des Niveaux Logiques de Dilts</li> <li>La méthodologie de l'état présent et état désiré</li> <li>Les positions de perception</li> </ul>	<p><b>Mise en situation professionnelle reconstituée avec des techniques imposées</b> (Etat présent-Etat désiré, les Positions de perception)</p> <p><b>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Utilisation appropriée des techniques de synchronisation, reformulation, de calibration</li> <li>-Sait poser des questions de pertinence</li> <li>Sait construire un feed-back sandwich bienveillant et factuel</li> <li>-Utilisation appropriée des positions perceptuelles</li> <li>-Utilisation appropriée de la méthodologie de mise à jour d'un Etat Présent et définition d'objectif</li> <li>-Utilisation appropriée des techniques d'ancrage Utilisation appropriée de la méthodologie Projet de vie / projet professionnel</li> <li>Sait accompagner son client à passer d'un état présent limitant à un état désiré clairement défini (Modèle Score)</li> <li>Utilisation appropriée des techniques de changement (Modèle des parties)</li> <li>Sait faire des liens entre son projet professionnel et son projet de vie</li> <li>Mise à jour de croyances aidantes ou limitantes dans la réalisation de son</li> </ul>

	<p>Les Métaprogrammes Modèle SCORE Le modèle des parties Le cadre de contraste Les croyances limitantes ou aidantes</p>		<p>projet professionnel (gestion des émotions)</p>
<p><b>BLOC DE COMPETENCES N° 2</b> <b>Formalisation d'une prestation de coaching:</b> - <b>Cadrement de l'intervention de coaching</b> - <b>La formalisation d'une intervention de coaching</b></p>	<p><b>Compétences :</b> Présenter à son client le plan d'action issu de l'identification de la problématique et des éventuels dysfonctionnements mis au jour. Proposer un contrat de coaching adéquat Mettre à jour de la stratégie d'excellence et des ressources de son client pour les mettre au service de sa réussite Synthétiser et proposer un plan d'actions et une perspective de changement en utilisant les niveaux logiques pour cadrer la demande. <b>Connaissances :</b> La modélisation, le Modèle TOTE La Marelle de Dilts, la fertilisation croisée Le destructeur de décision, La réempreinte La structure des émotions La ligne du temps, Squash sur la ligne du temps Le Milton Modèle</p>	<p>-1- <b>Mise en situation professionnelle réelle avec des techniques imposées.</b> (Modèle SCORE et préconisations de protocoles de changement) 2- <b>Étude de cas imposée</b> visant l'acquisition de la méthodologie complète et présentation orale de sa synthèse 3- <b>Présentation orale de son auto-évaluation</b>  <b>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</b></p>	<p>1-Création et maintien d'un rapport de confiance et de sécurité -Identification de la problématique et des sources éventuelles de dysfonctionnements -Exprimer une synthèse en reformulant les points clés pour faire émerger une logique -Faire la différence entre structure et contenu -Proposer et utiliser une technique de changement adaptée 2-Accueillir d'autres modèles du monde sans jugement - Faire la différence entre structure et contenu - Exprimer une synthèse en reformulant les points clés pour faire émerger une logique 3- <b>Savoir-faire son auto évaluation</b> - Manifester une « mise en scène » pertinente son auto évaluation - Créer le rapport avec son auditoire - Évaluation de la congruence du coach</p>
<p><b>BLOC DE COMPETENCES N° 3</b> <b>Réalisation d'une prestation de coaching complète</b> Mise en œuvre dans sa globalité du plan de coaching, établie à partir du diagnostic de la problématique Positionnement du Coach Professionnel sur le marché concurrentiel du coaching</p>	<p><b>Compétences</b> Présenter ses prestations, ses cibles, sa structure, son statut, son business plan et son identité professionnelle Comprendre et utiliser des outils de marketing digital pour personnaliser de son offre commerciale Conduire un accompagnement complet en utilisant des tableaux de bord pour diagnostiquer la situation de départ et la situation cible auprès d'une personne ou d'une équipe</p>	<p>1- <b>Mise en situation professionnelle</b> avec la réalisation de prestations complètes de coaching supervisées et non supervisées avec vidéo, à partir de cas réels.  2- <b>Étude de cas et restitution complète écrite</b> d'une intervention de coaching dans une équipe, à partir de cas réels d'entreprise.</p>	<p>1-Identifier les différents « patterns » et les mettre en lien - Structurer un plan de coaching pertinent avec la technique du fil rouge - Cibler les causes et non les symptômes -S'auto modéliser dans sa relation avec son client</p>

	<p>Utiliser divers cadres de référence pour expliciter la démarche entreprise Proposer des actions ciblées en utilisant divers cadres de référence en individuel et en collectif Clôturer une prestation auprès du commanditaire.</p> <p><b>Connaissances</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conduite du changement des individus et des organisations</li> <li>- Coaching d'équipe et de Team Building</li> <li>- Diverses grilles de lecture : PNL / Analyse transactionnelle / IOS / Carré Fondamental / Ennéagramme</li> </ul>	<p><b>-Étude de cas réels</b> visant la réalisation d'une proposition commerciale - Simulation de rendez-vous commercial en jeux de rôles, Proposition commerciale écrite.</p> <p><b>3- Présentation écrite et orale</b> de leur positionnement en qualité de Coach Professionnel sur le marché et description détaillée de leur offre commerciale et de leurs supports marketing et commerciaux.</p> <p>Co-visions Supervisions</p> <p><b>Soutenance écrite et orale devant 3 jurys professionnels.</b></p> <p>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</p>	<p>-Identifier les possibles transferts et contre transferts -Faire preuve d'humilité, lucidité et de position basse <b>2-</b>Générer de la sécurité et de la confiance au sein d'une équipe -Développer sa flexibilité en groupe -Intervenir dans des conflits -Recevoir et donner des feedbacks -Fédérer l'équipe en utilisant les techniques appropriées -S'investir dans la réussite collective -Pointer et parler des interactions générées dans le groupe -Affirmer son leadership tout en pratiquant une « position basse » -Comprendre comment le coach influence le groupe et comment le groupe l'influence et savoir générer de la coopération au sein du groupe <b>3-</b>Présentation pertinente d'une proposition commerciale - Savoir créer des mindset, avatar, message puissant, story telling. -Tirer parti des réseaux sociaux -Réaliser des vidéos et contenu de recherche- Blog- Copywriting</p>
<p><b>BLOC DE COMPETENCES N° 4</b> <b>Élaboration et animation d'une action de formation sur mesure pour compléter et optimiser sa prestation de coaching.</b></p> <p>Application de démarches, méthodes et techniques pédagogiques : gestion de l'hétérogénéité, des interactions, des prises de parole, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser les besoins, Concevoir et animer une action de formation à partir d'une posture de Coach professionnel</li> <li>- Utiliser les démarches et techniques pédagogiques appropriées aux contenus et à la singularité des participants</li> <li>- Se positionner dans une boucle de rétroaction de bio feedback afin d'améliorer la qualité de la formation en permanence selon les besoins des apprenants</li> </ul>	<p><b>Animation d'une séquence de formation et présentation d'un mémoire</b> sur une thématique choisie avec les documents nécessaires</p> <p><b>Soutenance écrite et orale devant l'équipe pédagogique</b></p> <p>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</p>	<p>-Pertinence de l'action proposée -Créer le rapport avec son auditoire -Utilisation appropriée des techniques de communication -Affirmer son « leadership » tout en pratiquant une position basse -Générer la liberté de parole dans le groupe et réguler les interventions de chacun -Développer sa flexibilité en groupe</p>

Élaboration de supports	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser sa prestation et l'évaluer</li> </ul> <p>Connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les conditions d'apprentissage chez l'adulte</li> <li>- Le fonctionnement de la mémoire</li> <li>- La gestion d'un groupe</li> <li>- Les étapes de l'apprentissage</li> <li>- L'évaluation et le suivi</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Intervenir dans des conflits</li> <li>-Recevoir et donner des feedbacks</li> <li>-S'exprimer clairement dans un groupe et laisser s'exprimer les autres</li> </ul>
-------------------------	---	--	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle

**Conditions d'obtention du titre :** La validation totale du titre s'obtient ainsi : validation des blocs de compétences n°1, 2 et 3 + présentation orale devant un jury d'un mémoire professionnel

