

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

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. » Conditions d'obtention du titre : La validation totale du titre s'obtient ainsi : validation des 5 blocs de compétences + présentation orale devant un jury d'un mémoire professionnel

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>BLOC DE COMPETENCES N° 1 Conduite d'entretien exploratoire :</p> <p>Mise au jour de la demande et exploration de la problématique</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilisation de l'écoute active ▪ Pose de questions ouvertes ▪ Mise à jour des éléments clefs dans une situation problématique ▪ Définition des objectifs d'un entretien 	<p>Connaissances :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ethique et fondamentaux de la communication et des relations humaines ▪ Outils de base de la PNL pour une communication efficace et à un accompagnement éthique. ▪ Méthodologie de la prise d'informations. ▪ Le Meta Modèle <p>Compétences acquises grâce à ces connaissances :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Créer et maintenir une relation de confiance au moyen de techniques de communication, questionnement et d'écoute . ▪ Réussir un entretien en identifiant au préalable le ou les objectifs du client, et en utilisant les techniques les plus efficaces pour y parvenir ▪ Recueillir la demande, comprendre et analyser le besoin d'un commanditaire ▪ Identifier sa problématique, les sources éventuelles de dysfonctionnement ▪ Réaliser un travail sur sa posture relationnelle, afin de mieux se connaître, d'identifier ses qualités et limites, pour mettre en 	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée avec des techniques imposées visant à valider l'acquisition des compétences au cours d'une journée entière de certification à mi-parcours du Bloc 1, et une journée entière à la fin du bloc 1</p> <p>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A su créer une relation de confiance, un cadre de sécurité et de confidentialité. ▪ A démontré sa maîtrise des techniques de synchronisation, reformulation, de calibration. ▪ A posé les questions de pertinence amènent une réponse qui a permis à son client de mieux comprendre la situation problème. ▪ A déroulé la méthodologie de mise à jour d'un Etat Présent et définition d'objectif ▪ A su utiliser la technique des positions perceptuelles pour accompagner son client à prendre du recul. ▪ A su accompagner son client à passer d'un état présent limitant à un état désiré clairement défini en utilisant le Modèle Score. ▪ A su construire un feed-back sandwich bienveillant et factuel ▪

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

	œuvrer les comportements adaptés à l'éthique du coaching méthodes et outils relevant du coaching.		<ul style="list-style-type: none"> ▪ A maîtrise techniques de changement (Modèle des parties pour permettre à son client de résoudre un conflit. ▪ A sait gérer ses émotions et celles de son client pendant l'accompagnement. (Techniques d'ancrage de Ressource)
<p>BLOC DE COMPETENCES N° 2</p> <p>Formalisation d'une prestation de coaching:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadrage de l'intervention de coaching ▪ Contractualisation d'une intervention de coaching 	<p>Connaissances :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques de modélisation des personnes et des organisations. ▪ Les Niveaux logiques des organisations ▪ La structure de l'expérience subjective ▪ Les Métaprogrammes ▪ Le modèle des parties ▪ Modèle SCORE <p>Compétences acquises grâce à ces connaissances :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mettre en œuvre une méthodologie complète pour recueillir la demande d'un commanditaire ▪ Comprendre et analyser son besoin, ▪ Identifier sa problématique et les sources éventuelles de dysfonctionnements ▪ Rédiger et proposer un plan d'actions et une perspective de changement en utilisant des grilles de modélisation. ▪ Proposer un contrat de coaching adéquat ▪ Présenter à son client le plan d'action issu de l'identification de la problématique et des éventuels dysfonctionnements. ▪ Proposer un contrat de coaching adéquat. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise en situation professionnelle réelle avec des techniques imposées. (Modèle SCORE et préconisations de protocoles de changement) ▪ Étude de cas imposée visant l'acquisition de la méthodologie complète et présentation orale de sa synthèse ▪ Présentation orale de son auto-évaluation ▪ La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A créé et maintenu un rapport de confiance et de sécurité, qui a permis au client de se faire un travail d'identification en profondeur ▪ A Identifié la problématique et les sources éventuelles de dysfonctionnements, qui permet au client de comprendre d'où vient son problème. ▪ A fait une synthèse de sa modélisation en reformulant les points clés pour faire émerger une logique. ▪ A présenté une proposition commerciale pertinente et argumentée. ▪ A accueilli d'autres modèles du monde sans jugement ▪ A su faire son auto évaluation pertinente et l'a manifestée devant l'auditoire.
<p>BLOC DE COMPETENCES N° 3</p> <p>Réalisation d'une prestation de coaching complète</p> <p>Mise en œuvre dans sa globalité du plan de coaching, établi à</p>	<p>Connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques avancées de changement pour atteindre un résultat identifié par le Coaché ▪ Conduite du changement des individus et des organisations ▪ Techniques de Coaching d'équipe et de Team Building 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise en situation professionnelle avec la réalisation de prestations complètes de coaching supervisées et non 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A Identifié les différents « patterns » et a su les mettre en lien, ce qui a permis au client d'avoir un regard systémique sur la situation ▪ A structuré un plan de coaching pertinent avec la technique du fil rouge

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

<p>partir du diagnostic de la problématique identifiée dans le bloc 3.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diverses grilles de lecture : PNL / Analyse Transactionnelle / IOS / Carré Fondamental / Ennéagramme / Transitionning ▪ Techniques avancées de modélisation systémique. ▪ Intelligence Collective / Innovation managériale <p>Compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conduire un accompagnement complet en utilisant des tableaux de bord ▪ Diagnostiquer la situation de départ et la situation cible auprès d'une personne ou d'une équipe ▪ Utiliser divers cadres de référence pour expliciter la démarche entreprise ▪ Mettre à jour de la stratégie d'excellence et des ressources de son client pour les mettre au service de sa réussite ▪ Proposer un plan d'actions et une perspective de changement ▪ Proposer des actions ciblées en utilisant divers cadres de référence en individuel et en collectif ▪ Clôturer une prestation auprès du commanditaire. 	<p>supervisées avec vidéo, à partir de cas réels.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Étude de cas et restitution complète écrite d'une intervention de coaching dans une équipe, à partir de cas réels d'entreprise. ▪ Étude de cas réels visant la réalisation d'une proposition commerciale - Simulation de rendez-vous commercial en jeux de rôles, Proposition commerciale écrite. ▪ Simulation d'une cohésion d'équipe ▪ Co-visions ▪ Supervisions ▪ Soutenance écrite et orale. <p>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A fait la différence entre les causes et les symptômes, ce qui permet au client de mettre sous son contrôle la résolution de la situation problématique. ▪ A fait la différence entre structure et contenu pour identifier les solutions à mettre en place par son client. ▪ A su s'auto modéliser dans sa relation avec son client de telle sorte qu'il reste vigilant sur les risques d'invitation symbiotique, de transfert et contre-transfert, afin que le client garde une totale autonomie pendant le coaching individuel ou d'équipe. ▪ A su générer de la sécurité et de la confiance au sein d'une équipe ▪ A su faire alliance avec le groupe qui leur a permis d'être engagé dans la résolution de leur problème ▪ A su poser un cadre de fonctionnement pour faciliter la parole dans le groupe et réguler les interventions et les inter-actions pour ouvrir la communication entre les membres du groupe. ▪ A manifesté sa flexibilité face à l'évolution d'un groupe pour les impliquer sereinement dans un processus de changement. ▪ A su intervenir et gérer des conflits latents ou exprimés. ▪ A proposé, utilisé et animé des techniques de changement adaptées et résolutoires. ▪ A fédéré les équipes en utilisant les techniques de changement appropriées (World Café – Intelligence Collective, ateliers etc.) ▪ S'est investi dans la réussite collective ▪ A su affirmer son leadership tout en pratiquant une « position basse », en faisant preuve d'humilité, de lucidité ce qui a permis au groupe de trouver ses propres solutions.
--	--	---	---

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

			<ul style="list-style-type: none"> ▪ A su recevoir et donner des feedbacks de manière élégante.
<p>BLOC DE COMPETENCES N° 4</p> <p>Élaboration et animation d'une action de formation sur mesure pour compléter et optimiser sa prestation de coaching.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Application de démarches, méthodes et techniques pédagogiques ▪ Gestion des groupes, de l'hétérogénéité, des interactions, des prises de parole, etc. ▪ Élaboration de supports pédagogiques sur mesure 	<p>Connaissances</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les conditions d'apprentissage chez l'adulte ▪ Le fonctionnement de la mémoire ▪ La gestion d'un groupe ▪ L'ingénierie de la formation ▪ Les étapes de l'apprentissage ▪ L'évaluation et le suivi <p>Compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyser les besoins, Concevoir et animer une action de formation à partir d'une posture de Coach professionnel ▪ Utiliser les démarches et techniques pédagogiques appropriées aux contenus et à la singularité des participants ▪ 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 ▪ Analyser sa prestation et l'évaluer 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Animation d'une séquence de formation et présentation d'un mémoire sur une thématique choisie avec les documents nécessaires ▪ Soutenance écrite et orale. <p>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A proposé une action pertinence compte tenu des besoins du clients. ▪ A créé une réponse potentielle de son auditoire en utilisant des techniques de communication. ▪ A généré la liberté de parole dans le groupe et su réguler les interventions ▪ Développer sa flexibilité en groupe ▪ A su gérer les participants difficiles ▪ S'est exprimé clairement dans un groupe et laisser s'exprimer les autres ▪ A su utiliser l'espace et son langage corporel pour renforcer les apprentissages ▪ A affirmé son « leadership » tout en pratiquant une position basse.

<p>BLOC DE COMPETENCES N° 5</p> <p>Créer et développer son activité professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Créer sa structure entrepreneuriale ▪ Créer son identité visuelle 	<p>Compétences</p> <p>Créer son entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Présenter dans un business plan, ses prestations, ses cibles, sa structure, son statut, et son identité professionnelle ▪ Comprendre les procédures de l'installation. ▪ Appréhender la dimension administrative, juridique et comptable d'une entreprise individuelle ▪ Les différentes structures juridiques (SARL – SASU – Auto-entreprise etc...) ▪ Les multiples compétences à développer quand on choisit l'entrepreneuriat. 	<p>Soutenance écrite et orale.</p> <p>Présentation de sa structure juridique et de son business plan à 5 ans.</p> <p>Présentation de leur positionnement en qualité de Coach Professionnel sur le marché.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Explique ses choix de structure commerciale et administrative de son entreprise. ▪ Connait l'environnement professionnel dans lequel il veut évoluer (concurrence, offres de services du secteur, tarifications) ▪ Présente son nom commercial, son mindset et sa vision. ▪ Explicite clairement quels sont ses cibles et ses avatars.
--	--	--	--

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

	<p>Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Choisir son identité d'entreprise▪ Créer son site internet▪ Créer son identité visuelle▪ Cibler sa clientèle▪ Définir une offre commerciale en lien avec ses compétences▪ Définir un périmètre géographique d'intervention▪ Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.▪ Mettre en place les outils numériques de coaching et de formation en distanciel.	<p>Description détaillée de leur offre commerciale et de leurs supports marketing et commerciaux.</p> <p>La validation de ce bloc donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Présente les grands axes de son plan de communication en cohérence avec ses cibles et son business▪ Présente les grandes lignes de son site futur internet▪ Sait écrire un message puissant,▪ A rédigé un story telling attractif▪ Connait les réseaux sociaux et leur impact▪ Sait se présenter devant un client potentiel▪ Sait décliner son offre de coaching de manière cohérente et enthousiaste.
--	--	---	--

