

« Optimiser la prise en charge du client »

Objectifs de la formation

Les objectifs de la formation sont de garantir la compétence à utiliser les outils en coaching mental, en vue d'améliorer vos capacités en communication et dans l'accompagnement de vos clients.

La formation s'adresse :

- Coachs sportifs
- Managers de club.
- Sur entretien aux personnes venant d'horizons différents et qui sont fortement motivées par cette formation.

Durée : 2 jours

Total en heures : 16h

Pré-requis :

Avoir le diplôme d'Educateur sportif (Brevet d'ETAT ou Fédéral) ou être professionnel du fitness, bien-être ou dans le sport.

E-learning :

Bénéficiez d'un **E-learning de 12h** en complément de votre formation sur 4 jours.

Votre formateur :

Votre formateur (Patrick Hessel) est disponible pour plus d'infos ou pour une demande d'inscription par email : contact@boosttraining.com. Par téléphone : 06 50 619 132.

Tarifs Module 1 et/ou 2 : Particulier, Entreprise, Club :

1 jour : 350 €

2 jours : 650 €

4 jours : 1300 €

Parrainage : -20 %

Offre de lancement : -15% (voir conditions sur le site).

Cette formation va vous permettre de mettre en place une prise en charge inédite de votre client afin de lui donner les clés de sa réussite personnelle tant sur le plan physique que.

Déroulé de la formation :

JOUR 1 (8h00) : De 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

1-Coach et Coaching

Etape 1 : Les différentes approches pour coacher

Etape 2 : Savoir « être » et « faire » du coach mental

Etape 3 : Les composantes psychologiques du coaching

Etape 4 : Portrait du coach

2-Coaching mental et PNL

Etape 1 : Les présupposés (postulats, aphorisme) de la PNL

Etape 2 : Les submodalités sensorielles ou comment nous encodons nos expériences

Etape 3 : Le méta-modèle du langage pour décoder ce qui est communiqué

JOUR 2 (8h00) : De 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

3-La relation coach client

Etape 1 : Alliance coaching

Etape 2 : Comment récolter l'information pour valider la demande

Etape 3 : Savoir donner un feedback pertinent permettant de faire évoluer votre client

Etape 4 : Les outils de communication du coach

4-La détermination d'objectif

Etape 1 : Le questionnement et comprendre le problème

Etape 2 : Définir l'objectif

Etape 3 : Les Bonnes Formulations d'Objectifs pour aller vers un état désiré.

Etape 4 : Le S.C.O.R.E. : technique pour explorer un espace problème et pour aller vers l'espace solution ou comment explorer rapidement une situation problématique.

Pour les managers de clubs, la formation peut s'effectuer directement dans votre club (frais de déplacement pris en charge par le club) ou sur Lille.

Pour les coachs sportifs, la formation s'effectue sur Lille, à partir de 6 participants, le samedi et le dimanche (une date sera fixée selon les demandes).