

Formation Coach de vie

Présentation de notre formation Coach de vie (1/2)

COACH DE VIE, UNE PROFESSION TOURNEE VERS L'AVENIR, L'ACTION ET LA REALISATION DE SOI.

Notre vision : former des coachs de vie engagés, capables d'accompagner avec bienveillance et exigence, en plaçant la relation, l'empathie et la présence au cœur de leur pratique.

Depuis des années, IAT Lille forme des professionnel-les de l'accompagnement et plus particulièrement des psychopraticien-nes, en s'appuyant sur l'Analyse Transactionnelle et la Psychothérapie Relationnelle Intégrative.

Notre spécificité est de former dans un courant humaniste et intersubjectif, intégrant fortement la relation, la présence, l'empathie et l'implication des professionnel-les dans leurs accompagnements.

Pour cela nous avons une équipe de formateurs certifiés et expérimentés, ancrés dans la philosophie de l'école. C'est depuis cette identité forte que nous proposons un nouveau cursus de « Coach de vie ».

COACH DE VIE ou PSYCHOPRATICIEN ?

S'ils ont des points communs, le coach de vie et le psychopraticien ont de vraies différences et n'exercent pas de la même façon.

Les points communs :

- ⇒ Aider une personne à mieux se comprendre, à surmonter des blocages et à avancer vers un mieux-être ou un objectif.
- ⇒ Une posture d'écoute, d'accueil inconditionnel et sans jugement ainsi que le respect de la confidentialité, de l'éthique et de la déontologie.
- ⇒ Un postulat de départ : la personne a déjà en elle des ressources (forces, talents, capacités) qu'il s'agit de mobiliser ou de renforcer.

Les différences :

- ⇒ **Le coach de vie agit comme un « entraîneur »**, il accompagne les personnes dans leur vie quotidienne, pour accomplir des objectifs précis et trouver des solutions à leurs problèmes ou blocages. Il les aide à traverser les défis et à exploiter pleinement leur potentiel, à retrouver et s'appuyer sur leurs ressources.

Il accompagne souvent sur du court ou moyen terme, avec un plan d'actions, des outils concrets, un suivi et des objectifs mesurables.

- ⇒ **Le psychopraticien agit comme un thérapeute**, il accompagne la personne à travailler sur elle en profondeur, à comprendre ses mécanismes internes (intrapsychiques), les blocages émotionnels, relationnels ou psychologiques. Il s'appuie sur la compréhension de l'histoire personnelle, voire familiale, la gestion des traumatismes, notamment ceux vécus dans l'enfance... il accompagne ainsi une transformation personnelle souhaitée par la personne.

Il accompagne dans le cadre d'une psychothérapie et s'inscrit souvent dans un travail de moyen ou long terme.

Présentation de notre formation Coach de vie (2/2)

NOTRE CURSUS « Coach de vie » PROPOSE :

Plus de 330 heures d'apprentissage, alliant expérimentation, pratique et supervision.

Il est construit à partir de 4 approches théoriques :

L'Analyse Transactionnelle, la CNV, l'approche Gordon et des techniques avancées de coaching.

Il est constitué de trois axes :

1. Un socle commun avec la formation de base des métiers de l'accompagnement (150h en présentiel)

- Analyse Transactionnelle (AT) – cours 202 : 16 jours (96h)
- Communication Non Violente – niveau 1 : 6 jours (36h)
- Écoute active – approche Gordon : 3 jours (18h)

2. Des techniques spécifiques au coaching (84h en présentiel)

- Coaching et conseil à travers l'AT : 2 jours (12h)
- Techniques avancées de coaching : 8 jours (48h)
- Supervision en groupe : 2 jours (12h)
- Lancement et installation en tant que coach de vie : 2 jours (12h)

3. Un apprentissage par la pratique (environ 100h de travail personnel)

- Entraînements, groupes de pairs et intervision : environ 30h
- Pratique réelle de coaching (sessions enregistrées avec différents coachés) : minimum 30h
- Rédaction d'un mémoire d'accompagnement : 25–30h
- Evaluation finale en groupe : 2 jours (12h)

Pour qui ?

Cette formation s'adresse à celles et ceux qui souhaitent :

- accompagner le changement et l'épanouissement,
- soutenir la réalisation de projets concrets,
- contribuer à une société plus consciente, plus vivante et plus solidaire.

Et après ?

Après la certification de coach de vie, plusieurs options pour continuer à se former :

- Intégrer le cursus de psychopraticien en entrant directement en ETAP1 (cf cursus de formation en Analyse Transactionnelle)
- Continuer à se former et se spécialiser en coaching avec des modules d'approfondissement (cursus en construction)
- Suivre des formations thématiques comme la clinique des émotions, le cycle de psychopathologie et d'autres formations complémentaire proposées par IAT-Lille

Présentation des contenus de la formation (page 1/5)

Cours 202 - Formation de base en Analyse Transactionnelle - 16 jours (96h)

Formatrices : Christine HUILIER, Béatrice GODLEWICZ, Françoise PLATIAU, Pascale FELLER

Module 1 : > Introduction à l'Analyse Transactionnelle - Philosophie et contrat

» Objectifs :

- Connaître le contexte de l'apparition de l'analyse transactionnelle.
- Découvrir la philosophie d'Eric Berne pour ensuite faire du lien avec les concepts.
- Comprendre le concept de contrat et savoir l'utiliser.
- Passer un contrat avec soi-même : formuler un objectif de changement vérifiable au cours de la formation

» Contenu : Histoire et philosophie de l'analyse transactionnelle. Eric Berne et ses contemporains. Le contrat : le sens et l'utilité du contrat. Les différents types de contrat.

Module 2 : > Signes de reconnaissance et positions de vie

» Objectifs :

- Définir les différents signes de reconnaissance. Décrire leur importance dans la relation, les besoins et les résistances qui y sont liés.
- Repérer chez soi et chez l'autre la position de vie investie. Faire le lien avec les croyances.
- Développer sa capacité à mobiliser une attitude OK/OK dans les différentes situations de la vie: conflit, négociation...

» Contenu : Les différents signes de reconnaissance. L'économie des signes de reconnaissance: freins culturels et psychologiques. Les positions de vie existentielles et relationnelles. Les stratégies de négociation.

Module 3 : > Etats du moi et transactions

» Objectifs :

- Comprendre comment la personne s'est construite et faire du lien avec son mode de fonctionnement
- Identifier les états du moi les plus mobilisés dans l'interaction avec l'autre.
- Repérer les états du moi chez son interlocuteur.
- Développer sa capacité à communiquer avec tous les états du moi.

» Contenu : Les modèles théoriques des états du moi fonctionnels et structuraux: définitions et diagnostics. Les différents types de transactions et leur impact sur la relation.

Module 4 : > Emotions

» Objectifs :

- Découvrir les différentes émotions et leur fonction.
- Distinguer les sentiments authentiques et les sentiments parasites
- Développer la capacité à accueillir les émotions et à en favoriser l'expression en tenant compte du contexte

» Contenu : Les différentes émotions et leur fonction. Les sentiments authentiques et parasites. La roue des permissions. Lien avec le scénario

Module 5 : > Le scénario et le système-racket

» Objectifs :

- Comprendre la construction du scénario et repérer ses composants
- Distinguer les différentes matrices de scénario
- Identifier l'influence du scénario dans la vie d'adulte : racket et système-racket

» Contenu : concept de scénario (Berne), matrice de scénario, messages inhibiteurs, contraignants ; permissions ; système-racket.

Module 6 : > Les jeux psychologiques

» Objectifs :

- Décoder les situations conflictuelles répétitives
- Repérer les mécanismes des jeux psychologiques et les nommer
- Sortir des jeux psychologiques

» Contenu : jeux psychologiques, formule « J » de Berne, triangle dramatique (Karpman), jeu psychologique et conflit structurant

Module 7 : > Méconnaissances, passivité et symbiose

» Objectifs :

- Distinguer et repérer les relations symbiotiques « saines » et « malsaines »
- Repérer les divers comportements de passivité, en comprendre le sens pour intervenir de manière efficace
- Identifier les zones de méconnaissance dans la résolution d'un problème

» Contenu : symbiose, méconnaissances, comportements de passivité.

Module 8 : > Les soifs psychologiques, la structuration du temps et autonomie

» Objectifs :

- Identifier les trois soifs psychologiques et leur équilibre dans la vie personnelle et professionnelle
- Repérer les différentes manières de structurer son temps
- Identifier ses propres leviers de changement pour développer son autonomie

» Contenu : les trois soifs psychologiques, la structuration du temps et l'autonomie selon Berne.

Présentation des contenus de la formation (page 2/5)

Techniques de coaching - 8 jours (48 heures)

Formatrice : Mathilde PAUL

Mener un coaching du début à la fin demande de savoir accueillir une demande, clarifier une problématique, définir un objectif pertinent et accompagner sa mise en œuvre.

Cette formation en techniques de coaching s'inscrit dans le cursus « coach de vie / accompagnant » de l'IAT. Elle propose aux stagiaires de découvrir et de pratiquer les étapes clés du processus, à travers un apprentissage progressif et expérientiel.

La pédagogie privilégie la pratique : chaque participant·e vit tour à tour les rôles de coach, coaché et observateur, afin d'intégrer concrètement la posture et les compétences du coaching. À l'issue des 8 jours, ils-elles seront en mesure de conduire un cycle de coaching structuré, centré sur l'autonomie du coaché.

» **Objectifs :** À la fin de la formation, les participants devront être capables de :

- Décrire et mettre en œuvre les étapes d'un cycle de coaching.
- Formaliser un contrat de coaching et conduire un entretien préliminaire.
- Explorer une problématique et ouvrir de nouvelles perspectives avec le coaché.
- Définir un objectif clair, atteignable et motivant.
- Construire avec le coaché un plan d'action réaliste et progressif.
- Conduire un entretien de clôture en valorisant les acquis et en favorisant l'autonomie.

» **Contenu :**

Module 1 – Introduction au coaching et accueil de la demande

- Cadre et étapes d'un cycle de coaching
- Rôle du contrat et du cadre
- Créer l'alliance de coaching
- Écoute active et clarification de la demande initiale

Module 2 – Redéfinir la problématique

- Techniques de questionnement et de reformulation
- Repérage des angles morts et des zones de blocage
- Identification des ressources et alternatives possibles
- Structuration d'une séquence d'exploration

Module 3 – Définir l'objectif de coaching

- Critères d'un objectif opérationnel et atteignable
- Vérification de la faisabilité, de la cohérence et de l'écologie
- Mobilisation des ressources internes et externes
- Définition de critères observables permettant de mesurer la progression du coaché.

Module 4 – Plan d'action et clôture de l'accompagnement

- Co-construction d'un plan d'action progressif et réaliste
- Prescription de tâches et modalités de suivi entre séances
- Valorisation des acquis et réalisation d'un bilan de parcours
- Accompagnement du coaché vers l'autonomie

Mises en pratique tout au long de la formation : entraînements en binômes et trinômes, jeux de rôles, observation croisée et feedbacks structurés, simulations de séances.

Présentation des contenus de la formation (page 3/5)

Le conseil au regard de l'Analyse Transactionnelle - 2 jours (12 heures)

Formatrice : Pascal FELLER

L'Analyse Transactionnelle intervient souvent dans le domaine du coaching professionnel et personnel. C'est en effet un outil qui aide à la compréhension des difficultés rencontrées par nos clients. De plus, l'AT permet de résoudre différents problèmes comportementaux ou encore relationnels entre les individus.

En AT, le coaching recouvre 2 champs, le champ de l'organisation et le champ du conseil.

» Objectifs :

- Distinguer les types d'intervention en Conseil
- Connaître les compétences-clés du conseiller
- Sensibilisation et conscience des questions éthiques et déontologiques dans le conseil en AT
- Savoir identifier le transfert et le contre-transfert dans l'accompagnement en conseil

» Contenu :

- Définir le conseil en analyse transactionnelle
- Distinction conseil primaire et conseil complémentaire
- Différencier le conseil du coaching
- Les contrats dans le conseil en AT
- Les compétences-clés du conseiller
- Développement de l'autonomie du client
- La sécurité du client et du conseiller dans le conseil : protection, permission, puissance
- Approche du transfert et du contre-transfert
- Ethique du professionnel en conseil et la déontologie

Approche Gordon - 3 jours (18 heures)

Formatrice : Caroline SANSEN

L'approche Gordon permet de mieux se situer dans la relation grâce à une attitude démocratique de coopération, au lieu d'une relation basée sur des rapports de forces sur le modèle Gagnant-Perdant, épuisants et destructeurs.

Elle a comme postulat la satisfaction mutuelle des besoins et propose de développer une attitude de coopération. En effet, si j'ai un problème que je ne peux pas exprimer ou si l'autre a un problème non-exprimé (ou que je ne l'écoute pas), nous ne pourrions pas avoir une vraie communication et aboutir à une résolution réellement satisfaisante et efficace.

Au-delà de la technique, sa finalité est le dialogue efficace sur le modèle sans Perdant, c'est-à-dire respectueux de soi et de l'autre, confiant et empathique entre les personnes, dans un esprit de coopération.

» Objectifs :

A la fin de la formation, les participants auront été sensibilisés à l'importance de savoir mieux se situer dans la relation à l'autre :

- Savoir identifier l'existence d'un problème ou non dans la relation, clarifier la nature du problème, du conflit dans "l'ici et maintenant" - Situer à qui appartient le problème et à qui il incombe de le résoudre - Choisir la technique appropriée pour résoudre le problème en vue de maintenir une relation et un travail efficace
- Oser dire les choses, exprimer ses sentiments, ses besoins, désirs, demandes, ses valeurs ou « tout simplement » partager ses idées,
- Développer sa capacité d'être à l'écoute de soi et de l'autre,
- Éviter de recourir dans les échanges à des « messages à risques »,
- Introduire le dialogue et la négociation dans les situations conflictuelles,
- Développer l'esprit de coopération.

» Contenu :

- La fenêtre d'acceptation pour clarifier sa perception de la situation et sa part de responsabilité la résolution du problème.
- Les différents « messages JE » pour exprimer ses sentiments, affirmer ses besoins, formuler des demandes claires.
- L'écoute active pour savoir écouter sans se sentir en danger et éviter les pièges des réponses inefficaces qui font obstacles à la communication.
- Les « messages à risques » : les identifier pour les éviter

Présentation des contenus de la formation (page 4/5)

Communication NonViolente (CNV) - 6 jours (36 heures)

Formatrice : Clémentine DALLE

Cette formation correspond aux modules 1, 2 et 3 des formations de base en Communication NonViolente.

La Communication NonViolente de Marshall Rosenberg est un processus qui permet d'accueillir et de clarifier ce qui se passe en nous. Elle nous aide à développer une qualité d'écoute empathique et une qualité d'expression authentique. L'intention du processus est de se relier à ce qui est vivant en nous en conscience, au service de la relation.

Modules 1 et 2

» **Objectifs :** A la fin de la formation, les participants devront être capable de :

- Clarifier ses intentions dans la relation.
- Développer la conscience de sa responsabilité.
- Clarifier ce qui est en jeu dans une situation de tension.
- Acquérir une qualité de présence à soi et à l'autre permettant de mettre de la conscience sur les émotions et besoins présents.
- Faire des demandes concrètes, réalisables et négociables.
- Ecouter de manière empathique :
 - Conscientiser ses propres habitudes d'écoute
 - Reconnaître les obstacles à une écoute empathique.
 - Repérer le glissement entre sympathie et empathie pour garder une distance juste.
 - Mieux discerner ce qui m'appartient et ce qui appartient à l'autre.
 - Ecouter avec empathie, au-delà des pensées et de l'histoire de la personne.
 - Reformuler les sentiments et les besoins d'une personne au-delà des mots.
 - Rester dans le moment présent.

» **Contenu :**

A partir des enseignements de M. Rosenberg, élève de Carl Rogers.

Le processus de la Communication Non Violente et son intention :

- L'importance de l'observation
- L'intelligence émotionnelle
- Le besoin au cœur de la Communication Non Violente
- Distinguer demande et exigence
- L'écoute empathique centrée sur soi et sur la personne
- Le dialogue au service de la coopération

Module 3

» **Objectifs :** A la fin de la formation, les participants devront être capable de :

- Identifier leur intention en vue de choisir ou non un dialogue
- Différencier l'honnêteté et l'expression authentique
- Identifier les obstacles à l'expression authentique et ce qui la favorise
- Choisir la posture du dialogue la plus adaptée à chaque situation entre l'écoute de soi, l'écoute de l'autre et l'expression authentique
- Faire des demandes claires au service du dialogue

» **Contenu :**

- L'intention dans la relation
- L'expression authentique
- Les différentes postures du dialogue
- Les freins au dialogue constructif
- La posture favorable au dialogue constructif

Présentation des contenus de la formation (page 5/5)

Groupe de supervision en coaching - 2 jours (12 heures)

Formatrice : Mathile PAUL

La supervision constitue un espace essentiel dans la pratique du coaching. Elle constitue un espace de prise de recul, de partage et d'intelligence collective autour des situations rencontrées dans la pratique.

Les participants apportent leurs cas concrets et, avec le soutien du groupe et de la superviseuse, explorent différentes hypothèses d'accompagnement, relient leurs observations aux concepts d'Analyse Transactionnelle, et approfondissent leur réflexion éthique. Au-delà de l'analyse des situations, la supervision invite chaque stagiaire à travailler sur ses ressentis, ses doutes, ses angles morts et ses réactions dans la relation, afin de renforcer sa conscience professionnelle et d'inscrire sa pratique dans une démarche d'amélioration continue.

» **Objectifs :** À la fin de la formation, les participants devront être capables de :

- Poser des hypothèses de compréhension d'une situation de coaching et de pistes d'accompagnement.
- Élaborer des stratégies d'intervention adaptées au coaché et à son contexte.
- Analyser les phénomènes relationnels (alliance, résonances personnelles, enjeux éthiques).
- Relier leur pratique aux apports théoriques de l'Analyse Transactionnelle et aux outils de coaching.
- Développer une posture réflexive et consciente au service de leur professionnalisation.

» **Contenu :**

- Analyse de cas réels issus de la pratique des participant·e·s et exploration collective des situations.
- Formulation d'hypothèses, élaboration de pistes et de stratégies d'intervention.
- Mise en perspective des situations avec les concepts d'Analyse Transactionnelle et le processus de coaching.
- Questionnement autour des phénomènes relationnels, notamment l'alliance, le transfert, le contre-transfert et les enjeux éthiques.
- Travail sur la posture et les outils du coach

« Lancer son activité d'Accompagnant » - 2 jours (12 heures)

Formatrice : Mathilde PAUL

Une formation pour structurer, incarner et oser lancer son activité de thérapeute, coach, psychopraticien·e...

Lancer son activité d'accompagnant·e peut sembler être une montagne à gravir. On peut vite se sentir perdu·e face à toutes les décisions à prendre : par où commencer ? comment parler de ce que je fais ? comment structurer mon offre ? quels tarifs proposer ? Faut-il un site, un logo, une carte de visite ?

Cette formation a pour objectif d'aider les accompagnant·es qui se lancent à savoir sur quoi se concentrer en priorité pour asseoir leur activité et à écrire leur plan de lancement concret.

Elle permet de prendre du recul sur son positionnement, de clarifier les personnes qu'on a à cœur d'accompagner, de construire une proposition de services cohérente et d'oser se lancer avec confiance.

» **Objectifs :** A la fin de la formation, les participants devront être capables de :

- Cerner leurs motivations profondes à accompagner et identifier leur "couleur d'accompagnant·e".
- Préciser les personnes qu'ils et elles souhaitent accompagner (leur "public cœur").
- Construire une offre de services claire, lisible et alignée.
- Poser des tarifs justes et conscients, en travaillant leur rapport à l'argent.
- Mettre en mots leur activité (pitch, présentation, posture).
- Écrire un plan de lancement concret à 1 mois, 3 mois et 6 mois.

» **Contenu :**

- Explorer sa motivation à accompagner.
- Identifier les personnes / structures que l'on a à cœur d'accompagner en priorité et comprendre leurs besoins, attentes et parcours.
- Structurer une offre de services claire et alignée.
- Explorer son rapport à l'argent pour fixer des tarifs justes et conscients.
- S'entraîner à présenter son activité avec simplicité.
- Partager des bonnes pratiques de communication et de prospection respectueuse, adaptées au métier d'accompagnant·e.
- Avancer grâce à des exercices concrets, des échanges entre pairs, et du codéveloppement.
- Construire un plan de lancement réaliste et motivant à 1, 3 et 6 mois.

Présentation de l'équipe de formatrices

Mathilde PAUL

Coach professionnelle et consultante en bilans de compétences. Diplômée du DUCERH Coaching professionnel (Université de Lille). Cours de psychopraticienne en Analyse Transactionnelle en cours (ETAP3, IAT Lille). 10 ans d'expérience en marketing et consulting auprès de grands groupes.

Christine HUILLIER

Psychopraticienne. Analyste Transactionnelle certifiée dans le champ Psychothérapie par l'EATA (CTA et TSTA-P).

Certifiée en Psychothérapie intégrative par l'I.I.P.A. CIPTS. Formée par R. Erskine et B. Cornell.

Titulaire du CEP. Formatrice et didacticienne en Analyse Transactionnelle et en Psychothérapie Intégrative. Formée à l'AT dans le champ Organisation (4 années). Formée en psychosociologie. DESS marketing et communication.

Béatrice GODLEWICZ

Formatrice et superviseuse en Analyse Transactionnelle dans le champ Conseil (TSTA-C). Titulaire du C.E.P (Certificat Européen de Psychothérapie), exerçant la psychothérapie. Prestataire TIFF (Temple Index of Functional Fluency) et formatrice pour l'introduction à la Fluidité Fonctionnelle. Formée au dialogue intérieur, au jeu de sable et à la PNL. Médiatrice familiale agréée. Exerce depuis 2005 à Bruxelles.

Françoise PLATIAU

Analyste Transactionnelle Certifiée en Psychothérapie (CTA-P) - Formatrice et superviseuse. Titulaire du Certificat Européen en Psychothérapie (CEP) - Instructeur 101. Maîtrise en Communication Sociale.

Pascale FELLER

Analyste Transactionnelle certifiée dans le champ conseil (PTSTA-C). Accompagnement du burn out professionnel & parental. Consultante certifiée TIFF. Conseillère bilan de compétences pour l'APEF.

Clémentine DALLE

Formatrice certifiée en Communication NonViolente, par le Centre pour la Communication NonViolente (CNVC).

Thérapeute en Intelligence Relationnelle. Accompagnement à la parentalité.

Caroline SANSEN

Formatrice en développement des compétences relationnelles. Intervenante en organisations. Analyse de Pratiques Professionnelles, Régulation d'équipes. Accueillante en lieu d'accueil Parents-Enfants. Diplôme Universitaire de Formation aux Communications (DUFC). Licence des Métiers de la Formation. Formée en Thérapie Sociale, Méthode Gordon, Gestalt, Analyse Transactionnelle, Communication Non Violente.

Formation Coach de vie (session A)

2025 - 2026

Réf : 2025-10007			*	39 jrs - 234 hrs (09h30 - 17h00)
Cours 202 (A)	09, 10 Oct	CH	Tarif individuel : 7 895 €	
Cours 202 (A)	19, 20 Nov	BG		
Cours 202 (A)	15, 16 Déc	CH		
Cours 202 (A)	19, 20 Janv	BG		
Cours 202 (A)	05, 06 Mars	BG		
Conseil / AT	12, 13 Mars	PF		
Gordon	16, 17, 18 Mars	CS		
Coaching	23, 24 Mars	MP		
Cours 202 (A)	02, 03 Avril	CH		
Coaching	07, 08 Avril	MP		
Coaching	20, 21 Avril	MP	Tarif convention : 9 870 €	
CNV	04, 05 Mai	CD		
Cours 202 (A)	06, 07 Mai	PF		
CNV	11, 12 Mai	CD		
Coaching	19, 20 Mai	MP		
CNV	01, 02 Juin	CD		
Supervision	04 ou 05 juin	MP		
Cours 202 (A)	08, 09 Juin	FP		
Lancer activité	19, 20 juin	MP		
Supervision	29 ou 30 juin	MP		
Evaluation	Sept. / oct. 2026			

FORMATRICES :

Christine HUIILLIER (*CH) - TSTA-P
 Béatrice GODLEWICZ (*BG) - TSTA-C
 Pascale FELLER (*PF) - PTSTA-C
 Françoise PLATIAU (*FP) - CTA-P
 Mathilde PAUL (*MP) - Coach professionnelle
 Caroline SANSEN (*CS) - Approche Gordon
 Clémentine DALLE (*CD) - Certifiée en CNV

PUBLIC :

- Les personnes qui souhaitent se former au métier d'accompagnant et de coach de vie
 - Les personnes en quête de sens dans leur vie, en réorientation professionnelle, curieuses de nouveaux savoirs, sensibilisées par le développement personnel
 - Toute personne en activité ou en reconversion, en charge d'équipes ou de publics et souhaitant adapter ou développer des compétences et/ou acquérir, entretenir ou perfectionner des connaissances en relations humaines et en communication.

CONNAISSANCES NECESSAIRES / PRÉ-REQUIS

- Il n'est pas nécessaire pour le stagiaire de posséder des connaissances préalables pour suivre cette formation
 - L'inscription dans ce cursus fait l'objet d'un entretien préalable avec l'équipe pédagogique

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours théoriques et applications pratiques.
 Mise en réflexion par des ateliers de groupes.

SUIVI ET ATTESTATION :

Feuilles de présence émargées.
 Attestation de fin de formation.
 Certification « Coach de vie »

Participants maximum : [10]

La formation "Accompagnant - Coach de vie" repose sur 5 thématiques :

- Une formation de base en Analyse Transactionnelle (Cours 202) ainsi qu'un module spécifique sur le Conseil au regard de l'Analyse Transactionnelle.
- Les techniques spécifiques appliquées au coaching.
- Des modules spécifiques pour se former à l'Ecoute : Approche Gordon et Communication NonViolente.
- Un groupe de supervision pour appliquer les enseignements reçus lors des différents modules, s'entraîner et acquérir une posture d'accompagnant-coach.
- Un module dédié à l'installation professionnelle.

OBJECTIFS :

Cette proposition de formation vise à fournir un parcours complet, structuré et progressif pour développer la posture, les compétences et les outils nécessaires à l'exercice du métier de Coach de vie.

Elle permet aux stagiaires de démarrer leur activité à l'issue de la formation et de recevoir leurs premiers clients - coachés.

CONTENU :

- Analyse Transactionnelle (Cours 202 – formation de base) : 16 jours / 96 h
- Conseil en AT (spécifique) : 2 jours / 12h
- Techniques de coaching : 8 jours / 48 h
- Communication NonViolente (CNV – niveau 1) : 6 jours / 36 heures
- Approche Gordon : 3 jours / 18 heures
- Supervision de groupe : 2 jours / 12h
- Installation professionnelle : 2 jours / 12h

Travaux personnels

> le travail en groupe de pairs est obligatoire dans le cadre d'un travail personnel, en dehors des heures de formation.

> Pratique réelle obligatoire : minimum 30 heures de coaching réalisées au minimum avec 3 clients-coachés différents.

Entretiens enregistrés et retranscrits dans le cadre d'une analyse de suivi d'un coaché sous forme de Mémoire qui serviront de base au passage de l'évaluation finale.

Évaluation finale (en septembre-octobre 2026) : 2 jours (12h) d'évaluation en groupe.

Formation Coach de vie (session B)

2026

Réf : 2026-03005		*	39 jrs - 234 hrs [09h30 - 17h00]
Cours 202 (B)	05, 06 Mars	CH	Tarif individuel : 7 895 €
Conseil / AT	12, 13 Mars	PF	
Gordon	16, 17, 18 Mars	CS	
Coaching	23, 24 Mars	MP	
Cours 202 (B)	30, 31 Mars	PF	
Coaching	07, 08 Avril	MP	Tarif convention : 9 870 €
Coaching	20, 21 Avril	MP	
Cours 202 (B)	23, 24 Avril	FP	
CNV	04, 05 Mai	CD	
Cours 202 (B)	06, 07 Mai	CH	
CNV	11, 12 Mai	CD	Tarif convention : 9 870 €
Coaching	19, 20 Mai	MP	
Cours 202 (B)	21, 22 Mai	BG	
CNV	01, 02 Juin	CD	
Supervision	04 ou 05 juin	MP	
Cours 202 (B)	08, 09 Juin	CH	Tarif convention : 9 870 €
Lancer activité	19, 20 juin	MP	
Cours 202 (B)	24, 25 Juin	BG	
Supervision	29 ou 30 juin	MP	
Cours 202 (B)	09, 10 Juill	CH	
Evaluation	Sept. / oct. 2026		

FORMATRICES :

Christine HUILIER (*CH) - TSTA-P
 Béatrice GODLEWICZ (*BG) - TSTA-C
 Pascale FELLER (*PF) - PTSTA-C
 Françoise PLATIAU (*FP) - CTA-P
 Mathilde PAUL (*MP) - Coach professionnelle
 Caroline SANSEN (*CS) - Approche Gordon
 Clémentine DALLE (*CD) - Certifiée en CNV

PUBLIC :

- Les personnes qui souhaitent se former au métier d'accompagnant et de coach de vie
 - Les personnes en quête de sens dans leur vie, en réorientation professionnelle, curieuses de nouveaux savoirs, sensibilisées par le développement personnel
 - Toute personne en activité ou en reconversion, en charge d'équipes ou de publics et souhaitant adapter ou développer des compétences et/ou acquérir, entretenir ou perfectionner des connaissances en relations humaines et en communication.

CONNAISSANCES NECESSAIRES / PRE-REQUIS

- Il n'est pas nécessaire pour le stagiaire de posséder des connaissances préalables pour suivre cette formation
 - L'inscription dans ce cursus fait l'objet d'un entretien préalable avec l'équipe pédagogique

METHODE PEDAGOGIQUE

Cours théoriques et applications pratiques.
 Mise en réflexion par des ateliers de groupes.

SUIVI ET ATTESTATION :

Feuilles de présence émargées.
 Attestation de fin de formation.
 Certification « Coach de vie »

Participants maximum : [10]

La formation "Accompagnant - Coach de vie" repose sur 5 thématiques :

- Une formation de base en Analyse Transactionnelle (Cours 202) ainsi qu'un module spécifique sur le Conseil au regard de l'Analyse Transactionnelle.
- Les techniques spécifiques appliquées au coaching.
- Des modules spécifiques pour se former à l'Ecoute : Approche Gordon et Communication NonViolente.
- Un groupe de supervision pour appliquer les enseignements reçus lors des différents modules, s'entraîner et acquérir une posture d'accompagnant-coach.
- Un module dédié à l'installation professionnelle.

OBJECTIFS :

Cette proposition de formation vise à fournir un parcours complet, structuré et progressif pour développer la posture, les compétences et les outils nécessaires à l'exercice du métier de Coach de vie.

Elle permet aux stagiaires de démarrer leur activité à l'issue de la formation et de recevoir leurs premiers clients - coachés.

CONTENU :

- Analyse Transactionnelle (Cours 202 – formation de base) : 16 jours / 96 h
- Conseil en AT (spécifique) : 2 jours / 12h
- Techniques de coaching : 8 jours / 48 h
- Communication NonViolente (CNV – niveau 1) : 6 jours / 36 heures
- Approche Gordon : 3 jours / 18 heures
- Supervision de groupe : 2 jours / 12h
- Installation professionnelle : 2 jours / 12h

Travaux personnels

> le travail en groupe de pairs est obligatoire dans le cadre d'un travail personnel, en dehors des heures de formation.

> Pratique réelle obligatoire : minimum 30 heures de coaching réalisées au minimum avec 3 clients-coachés différents.

Entretiens enregistrés et retranscrits dans le cadre d'une analyse de suivi d'un coaché sous forme de Mémoire qui serviront de base au passage de l'évaluation finale.

Évaluation finale (en septembre-octobre 2026) : 2 jours (12h) d'évaluation en groupe.