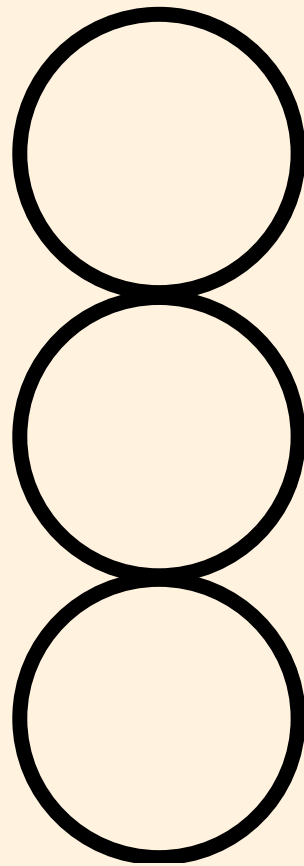


# **Cursus de Coach de Vie**



### Présentation de notre formation Coach de vie

1/2

## Coach de vie, une profession tournée vers l'avenir, l'action et la réalisation 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 (intrapyschiques), 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 340 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 (144h en présentiel)**

- Analyse Transactionnelle (AT) – cours 202 : 16 jours (96h)
- Communication Non Violente – niveau 1 : 6 jours (36h)
- Écoute active – approche Gordon : 2 jours (12h)

**2. Des techniques spécifiques au coaching (102h en présentiel)**

- Posture du coach - Ethique et déontologie - Transfert et contre-transfert : 2 jours (12h)
- Techniques avancées de coaching : 11 jours (66h)
- 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 70h de travail personnel)**

- Entraînements, groupes de pairs et intervision : environ 18h
- Pratique réelle de coaching (sessions enregistrées avec différents coachés) : minimum 30h
- Rédaction d'un mémoire d'accompagnement : 25–30h
- Évaluation 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 ETAP 1** (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

### Contenu de la formation

1/5

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

**Formatrices : Christine HUILLIER, Béatrice GODLEWICZ, Pascale FELLER, Ana EVANGELISTA**

##### **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 :** 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 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.

### Contenu de la formation

2/5

#### Techniques de coaching - 11 jours (66 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 » de IAT Lille. 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 11 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 :**

**Journée d'ouverture / Introduction au coaching (1 j)**

- Constituer le groupe et poser le cadre du cursus
- Définir le coaching, ses différences avec la thérapie et le conseil
- Écrire sa propre définition du coaching
- Définir le contrat en coaching et écrire son contrat d'année
- Présenter l'organisation des groupes de pairs, les 30h de pratique, l'écrit et l'évaluation finale

**Module 1 / Phase 1 : l'entretien préliminaire (2 j)**

- Découvrir et s'appropriier les 4 phases du processus de coaching
- Définir ce que je dis de moi en me présentant à mes futurs clients
- Poser son premier cadre de pratique : durée, fréquence, tarif, lieu, permissions et protections
- Explorer l'art du questionnement et ses effets
- S'exercer à conduire de premiers entretiens préliminaires

**Module 2 / Phase 2 : redéfinir le problème (2 j)**

- Connaître les finalités de la redéfinition du problème en coaching
- Repérer les ressources, les exceptions et les alternatives possibles
- Structurer une séance avec la méthode GROW
- S'exercer à conduire des entretiens d'exploration

**Module 3 / Phase 3 : définir l'état désiré (2 j)**

- Connaître et appliquer les 6 critères d'un objectif en coaching
- Pratiquer l'outil des doubles cercles
- Mobiliser les questions à échelle
- Identifier et ancrer les ressources du coaché

**Module 4 / Phase 4 : plan d'action et clôture (2 j)**

- Aider le coaché à identifier les solutions / alternatives possibles
- Élaborer un plan d'action et se projeter dans le temps
- Prescrire des tâches et définir les modalités de suivi entre séances
- Conduire la clôture d'un coaching : bilan, valorisation du parcours, développement de l'autonomie du coaché

**Module 5 / La boîte à outil du coach (2 j)**

- Enrichir sa pratique avec des outils complémentaires aux techniques travaillées dans les modules précédents
- Apprendre à concevoir ses propres outils, adaptés à sa pratique
- Repartir avec une boîte à outils opérationnelle

**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.

### Contenu de la formation

3/5

#### Posture du coach - Ethique et déontologie - Transfert et contre-transfert - 2 jours (12 heures)

Formatrice : **Christine HULLIER**

Notre professionnalisme s'appuie sur plusieurs piliers fondamentaux :

- Notre niveau de connaissance et de compétences théoriques et pratiques,
- Notre niveau de connaissance de notre propre fonctionnement interne et relationnel, psychique et comportemental, ainsi que de notre histoire,
- Notre niveau de compréhension et notre respect de l'éthique et de la déontologie,
- Notre compréhension des phénomènes de transfert et de contretransfert dans la relation.

L'éthique et la déontologie sont au cœur de nos métiers d'accompagnant, elles nous servent de repère et de boussole, elles représentent souvent une base fiable pour notre posture. La conscience du transfert et du contretransfert permet à l'accompagnant de rester ajusté dans sa posture professionnelle.

##### Objectifs :

A la suite de cette formation les participants sauront :

- Repérer une dynamique transférentielle : reconnaître leur propre transfert et leur contretransfert et savoir le remettre dans la relation au service de la personne qu'ils accompagnent.
- Connaître et reconnaître l'éthique et les codes de déontologie qui régissent l'activité de coach.
- Mettre la dynamique transférentielle et l'éthique et la déontologie au service de leur posture de coach.

##### Contenu :

- Intersubjectivité et impact de la relation dans l'accompagnement.
- Approfondissement des notions de transfert et contre transfert.
- Le transfert du coach dans la relation d'accompagnement.
- Les interconnexions de scénario
- La sécurité du client et du coach : protection, permission, puissance
- Code éthique et déontologique du coach

#### Approche Gordon - 2 jours (12 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 "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

### Contenu de la formation

4/5

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

Formatrice : Kathleen DEBLAERE

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.

##### Module 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 un 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 demande 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

### Contenu de la formation

5/5

#### Supervision en groupe - 2 jours (12 heures)

Formatrice : Mathilde 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 :** À 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

##### Référente formation Coach de vie

Coach professionnelle et consultante en bilans de compétences. Diplômée du DUCERH Coaching professionnel (Université de Lille). Cours de psychopraticienne en Analyse Transactionnelle en cours (5ème année, IAT Lille). 10 ans d'expérience en marketing et consulting auprès de grands groupes.

#### Christine HULLIER

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 superviseure 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.

#### 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.

#### Ana EVANGELISTA

Analyste Transactionnelle certifiée (C.T.A.). Analyste existentielle. Titulaire du C.E.P (Certificat Européen de Psychothérapie). Educatrice spécialisée. Exerce depuis 2008 à Mons, Belgique. Travaille avec des adultes et des couples.

#### Kathleen DEBLAERE

Formatrice certifiée en Communication NonViolente, par le Centre pour la Communication NonViolente (CNVC). Thérapeute en Intelligence Relationnelle et coach en entreprise.

#### 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)

<b>2026-2027</b>		41 jrs - 246 hrs [09h30 - 17h00]
Réf : 2026-10002		
Cours 202 (A)	15 & 16 Oct (CH)	<b>Tarif Individuel :</b> 7 895€ Net
Cours 202 (A)	17 & 18 Nov (BG)	
Cours 202 (A)	14 & 15 Déc (AE)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Cours 202 (A)	21 & 22 Jan (BG)	
Cours 202 (A)	08 & 09 Mar (PF)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Coaching	10 Mars (MP)	
Gordon	17 & 18 Mars (CS)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Coaching	22 & 23 Mars (MP)	
Coaching	05 & 06 Avr (MP)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Cours 202 (A)	15 & 16 Avr (BG)	
Coaching	19 & 20 Avr (MP)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Posture Coach	29 & 30 Avr (CH)	
CNV	03 & 04 Mai (KD)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
CNV	10 & 11 Mai (KD)	
Cours 202 (A)	18 & 19 Mai (PF)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Coaching	24 & 25 Mai (MP)	
Lancer Activité	31/05 & 01/06 (MP)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
CNV	07 & 08 Juin (KD)	
Coaching	10 & 11 Juin (MP)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Supervision	14 ou 15 Juin (MP)	
Cours 202 (A)	21 & 22 Juin (CH)	<b>Tarif Convention :</b> 9 870€ Net
Supervision	05 ou 06 Juil (MP)	
<u>Evaluation</u>	Sept / Oct 2027	

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

- Une formation de base en Analyse Transactionnelle (Cours 202).
- Les techniques spécifiques appliquées au coaching et la posture du coach (Ethique et déontologie, transfert et contre-transfert...).
- Des modules spécifiques pour se former à l'Ecoute : Approche Gordon et Communication NonViolente.
- De la supervision en groupe 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
- Posture du coach, éthique et déontologie, transfert et contre-transfert : 2 jours / 12h
- Techniques de coaching : 11 jours / 66 h
- Communication NonViolente (CNV – niveau 1) : 6 jours / 36 heures
- Approche Gordon : 2 jours / 12 heures
- Supervision en groupe : 2 jours / 12h
- Installation professionnelle : 2 jours / 12h

#### Travaux personnels

> **Le travail en groupe de pairs est obligatoire** pour continuer à apprendre en dehors des sessions de formation : pratique de coaching, jeux de rôles, analyses de pratique, révisions des concepts d'AT, lectures partagées, recherche de coachés ... (environ 18 heures)

> **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.

> **Un mémoire écrit** (15 à 20 pages) : il s'appuie sur la retranscription de 3 entretiens enregistrés parmi les 30 heures de coaching (mis en annexe) et d'une présentation de votre parcours, d'une étude de cas et une présentation de votre projet professionnel à la suite de cette formation.

**Évaluation finale (en septembre-octobre 2027) :** 2 jours (12h)

L'évaluation repose sur un coaching en direct, devant un jury et les pairs avec auto évaluation, feedback du jury et des pairs Le jury prendra également en compte : le mémoire écrit, la capacité à analyser et à prendre du recul sur sa pratique (auto-évaluation).

#### Formatrices :

Christine HULLIER (\*CH) - TSTA-P  
 Béatrice GODLEWICZ (\*BG) - TSTA-C  
 Pascale FELLER (\*PF) - PTSTA-C  
 Ana EVANGELISTA (\*AE) - PTSTA-C  
 Mathilde PAUL (\*MP) - Coach professionnelle  
 Caroline SANSEN (\*CS) - Approche Gordon  
 Kathleen DEBLAERE (\*KD) - 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 développement personnel
- Toute par le 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 nécessaires / 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

Participants Maximum : 10

#### Méthode Pédagogique

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

#### Suivi et attestations

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

### Formation Coach de vie (session B)

2027		41 jrs - 246 hrs [09h30 - 17h00]
Réf : 2027-02003		
Cours 202 (B)	18 & 19 Fév (CH)	Tarif Individuel : 7 895€ Net
Coaching	10 Mars (MP)	
Cours 202 (B)	11 & 12 Mar (BG)	Tarif Convention : 9 870€ Net
Gordon	17 & 18 Mar (CS)	
Coaching	22 & 23 Mar (MP)	
Cours 202 (B)	01 & 02 Avr (AE)	
Coaching	05 & 06 Avr (MP)	
Coaching	19 & 20 Avr (MP)	
Cours 202 (B)	26 & 27 Avr (PF)	
Posture Coach	29 & 30 Avr (CH)	
CNV	03 & 04 Mai (KD)	
CNV	10 & 11 Mai (KD)	
Cours 202 (B)	18 & 19 Mai (AE)	
Coaching	24 & 25 Mai (MP)	
Lancer Activité	31/05 & 01/06 (MP)	
Cours 202 (B)	03 & 04 Juin (BG)	
CNV	07 & 08 Juin (KD)	
Coaching	10 & 11 Juin (MP)	
Supervision	14 ou 15 Juin (MP)	
Cours 202 (B)	21 & 22 Juin (BG)	
Supervision	05 ou 06 Juil (MP)	
Cours 202 (B)	08 & 09 Juil (CH)	
<u>Evaluation</u>	Sept / Oct 2027	

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

- Une formation de base en Analyse Transactionnelle (Cours 202).
- Les techniques spécifiques appliquées au coaching et la posture du coach (Ethique et déontologie, transfert et contre-transfert...).
- Des modules spécifiques pour se former à l'Ecoute : Approche Gordon et Communication NonViolente.
- De la supervision en groupe 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
- Posture du coach, éthique et déontologie, transfert et contre-transfert : 2 jours / 12h
- Techniques de coaching : 11 jours / 66 h
- Communication NonViolente (CNV – niveau 1) : 6 jours / 36 heures
- Approche Gordon : 2 jours / 12 heures
- Supervision en groupe : 2 jours / 12h
- Installation professionnelle : 2 jours / 12h

#### Travaux personnels

> **Le travail en groupe de pairs est obligatoire** pour continuer à apprendre en dehors des sessions de formation : pratique de coaching, jeux de rôles, analyses de pratique, révisions des concepts d'AT, lectures partagées, recherche de coachés ... (environ 18 heures)

> **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.

> **Un mémoire écrit** (15 à 20 pages) : il s'appuie sur la retranscription de 3 entretiens enregistrés parmi les 30 heures de coaching (mis en annexe) et d'une présentation de votre parcours, d'une étude de cas et une présentation de votre projet professionnel à la suite de cette formation.

**Évaluation finale (en septembre-octobre 2027) : 2 jours (12h)**

L'évaluation repose sur un coaching en direct, devant un jury et les pairs avec auto évaluation, feedback du jury et des pairs Le jury prendra également en compte : le mémoire écrit, la capacité à analyser et à prendre du recul sur sa pratique (auto-évaluation).

#### Formatrices :

Christine HULLIER (\*CH) - TSTA-P  
 Béatrice GODLEWICZ (\*BG) - TSTA-C  
 Pascale FELLER (\*PF) - PTSTA-C  
 Ana EVANGELISTA (\*AE) - PTSTA-P  
 Mathilde PAUL (\*MP) - Coach professionnelle  
 Caroline SANSEN (\*CS) - Approche Gordon  
 Kathleen DEBLAERE (\*KD) - 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 développement personnel
- Toute par le 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 nécessaires / 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

Participants Maximum : 10

#### Méthode Pédagogique

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

#### Suivi et attestations

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



## Techniques de coaching

<b>2027</b>		11 jrs - 66 hrs [09h30 - 17h00]
<b>Réf : 2027-03004</b>		
Merc	<b>10 Mars</b>	<b>Tarif individuel :</b> 2650€ Net
Lun & Mar	<b>22 &amp; 23 Mars</b>	
Lun & Mar	<b>05 &amp; 06 Avril</b>	<b>Tarif convention :</b> 3300€ Net
Lun & Mar	<b>19 &amp; 20 Avril</b>	
Lun & Mar	<b>24 &amp; 25 Mai</b>	
Jeu & Ven	<b>10 &amp; 11 Juin</b>	

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. 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 11 jours, ils-elles seront en mesure de conduire un cycle de coaching structuré, centré sur l'autonomie du coaché.

### Objectifs :

A 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 :

#### Journée d'ouverture / Introduction au coaching (1j)

- Constituer le groupe et poser le cadre du cursus
- Définir le coaching, ses différences avec la thérapie et le conseil
- Écrire sa propre définition du coaching
- Définir le contrat en coaching et écrire son contrat d'année
- Présenter l'organisation des groupes de pairs, les 30h de pratique, l'écrit et l'évaluation finale

#### Module 1 / Phase 1 : L'entretien préliminaire (2j)

- Découvrir et s'appropriier les 4 phases du processus de coaching
- Définir ce que je dis de moi en me présentant à mes futurs clients
- Poser son premier cadre de pratique : durée, fréquence, tarif, lieu, permissions et protections
- Explorer l'art du questionnement et ses effets
- S'exercer à conduire de premiers entretiens préliminaires

#### Module 2 / Phase 2 : Redéfinir le problème (2j)

- Connaître les finalités de la redéfinition du problème en coaching
- Repérer les ressources, les exceptions et les alternatives possibles
- Structurer une séance avec la méthode GROW
- S'exercer à conduire des entretiens d'exploration

#### Module 3 / Phase 3 : Définir l'état désiré (2j)

- Connaître et appliquer les 6 critères d'un objectif en coaching
- Pratiquer l'outil des doubles cercles
- Mobiliser les questions à échelle
- Identifier et ancrer les ressources du coaché

#### Module 4 / Phase 4 : Plan d'action et clôture (2j)

- Aider le coaché à identifier les solutions / alternatives possibles
- Élaborer un plan d'action et se projeter dans le temps
- Prescrire des tâches et définir les modalités de suivi entre séances
- Conduire la clôture d'un coaching : bilan, valorisation du parcours, développement de l'autonomie du coaché

#### Module 5 / Phase 5 : La boîte à outil du coach (2j)

- Enrichir sa pratique avec des outils complémentaires aux techniques travaillées dans les modules précédents
- Apprendre à concevoir ses propres outils, adaptés à sa pratique
- Repartir avec une boîte à outils opérationnelle

### Formatrice : Mathilde PAUL

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

### Public

Les participants des groupes ETAP, les psychothérapeutes, les psychopraticiens, les psychologues, les professionnels de la relation d'aide psychologique, les coachs...

### Connaissances nécessaires / Pré-requis

Aucune.

### Nature de l'action

Action d'adaptation et de développement des compétences. Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

### Suivi et attestations

Feuilles de présence émargées. Attestation de formation.

### Méthode Pédagogique

Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

### Contrôle des connaissances

Au choix, selon le formateur (Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc...)

**Participants Maximum : 16**

Ce pictogramme ● indique que la formation est **INDISPENSABLE** dans le cadre du cursus de formation de psychopraticien pour l'obtention du certificat IAT Lille de fin de cursus. Ce pictogramme ● indique que la formation est **OPTIONNELLE** dans le cadre du cursus de formation de psychopraticien. **Quand plusieurs sessions d'une même formation sont prévues, elles sont suivies d'une lettre (A), (B) ...**  
-Merci de valider votre inscription **15 jours** avant le début du stage-



## Posture de coach - Ethique et déontologie - Transfert et contre-transfert

		<b>2027</b>
Réf : 2027-04004		2 jrs - 12 hrs [09h30 - 17h00]
Jeu	29 Avril	<b>Tarif individuel :</b> 375€ Net  <b>Tarif convention :</b> 470€ Net
Ven	30 Avril	

Notre professionnalisme s'appuie sur plusieurs piliers fondamentaux :

- Notre niveau de connaissance et de compétences théoriques et pratiques,
- Notre niveau de connaissance de notre propre fonctionnement interne et relationnel, psychique et comportemental, ainsi que de notre histoire,
- Notre niveau de compréhension et notre respect de l'éthique et de la déontologie,
- Notre compréhension des phénomènes de transfert et de contretransfert dans la relation.

L'éthique et la déontologie sont au cœur de nos métiers d'accompagnant, elles nous servent de repère et de boussole, elles représentent souvent une base fiable pour notre posture. La conscience du transfert et du contretransfert permet à l'accompagnant de rester ajusté dans sa posture professionnelle.

### Objectifs :

A la suite de cette formation les participants sauront :

- Repérer une dynamique transférentielle : reconnaître leur propre transfert et leur contretransfert et savoir le remettre dans la relation au service de la personne qu'ils accompagnent.
- Connaître et reconnaître l'éthique et les codes de déontologie qui régissent l'activité de coach.
- Mettre la dynamique transférentielle et l'éthique et la déontologie au service de leur posture de coach.

### Contenu :

- Intersubjectivité et impact de la relation dans l'accompagnement.
- Approfondissement des notions de transfert et contre transfert.
- Le transfert du coach dans la relation d'accompagnement.
- Les interconnexions de scénario
- La sécurité du client et du coach : protection, permission, puissance
- Code éthique et déontologique du coach

### Formatrice : Christine HUILLIER

Psychopraticienne Analyste Transactionnelle Certifiée par l'EATA (CTA Psychothérapie). et TSTA Certifiée champ en Psychothérapie intégrative par l'I.I.P.A. 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.

### Public

Les participants des groupes ETAP, les psychothérapeutes, les psychopraticiens, les psychologues, les professionnels de la relation d'aide psychologique, les coachs...

### Connaissances nécessaires / Pré-requis

Aucune.

### Nature de l'action

Action d'adaptation et de développement des compétences. Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

### Suivi et attestations

Feuilles de présence émargées. Attestation de formation.

### Méthode Pédagogique

Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

### Contrôle des connaissances

Au choix, selon le formateur (Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc...)

**Participants Maximum : 16**

Ce pictogramme ● indique que la formation est INDISPENSABLE dans le cadre du cursus de formation de psychopraticien pour l'obtention du certificat IAT Lille de fin de cursus Ce pictogramme ● indique que la formation est OPTIONNELLE dans le cadre du cursus de formation de psychopraticien. **Quand plusieurs sessions d'une même formation sont prévues, elles sont suivies d'une lettre (A), (B) ...**

-Merci de valider votre inscription 15 jours avant le début du stage-



## Lancer son activité d'accompagnant

		<b>2027</b>	
<b>Réf : 2027-05003</b>			2 jrs - 12 hrs [09h30 - 17h00]
Lun		<b>31 Mai</b>	<b>Tarif individuel :</b> 375€ Net  <b>Tarif convention :</b> 470€ Net
Mar		<b>01 Juin</b>	

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.

### Formatrice : Mathilde PAUL

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

### Public

Les participants des groupes ETAP, les psychothérapeutes, les psychopraticiens, les psychologues, les professionnels de la relation d'aide psychologique, les coachs...

### Connaissances nécessaires / Pré-requis

Aucune.

### Nature de l'action

Action d'adaptation et de développement des compétences. Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

### Suivi et attestations

Feuilles de présence émargées. Attestation de formation.

### Méthode Pédagogique

Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

### Contrôle des connaissances

Au choix, selon le formateur (Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc...)

**Participants Maximum : 16**

Ce pictogramme ● indique que la formation est **INDISPENSABLE** dans le cadre du cursus de formation de psychopraticien pour l'obtention du certificat IAT Lille de fin de cursus. Ce pictogramme ● indique que la formation est **OPTIONNELLE** dans le cadre du cursus de formation de psychopraticien. **Quand plusieurs sessions d'une même formation sont prévues, elles sont suivies d'une lettre (A), (B) ...**

-Merci de valider votre inscription **15 jours** avant le début du stage-