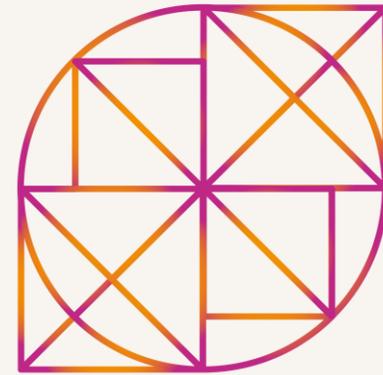




© Photo : rawpixel.com | freepik.com

PROGRAMME | CURSUS FORMATION | Consultants Partenaires



Alliance  
Esprit-Lead

Constitution du réseau de consultants partenaires

=

Présentation détaillée du cursus de  
formation d'intégration et de  
professionnalisation

=

Dispositif global sur 5 mois en partenariat avec  
l'Académie du Changement en Organisation

# Cursus de formation | Consultants partenaires | Tarifs & cursus

## Un cursus professionnalisant et Certifiant

**Dispositif Global | ± 5 mois | Cursus de certification ECF & Diplôme Partiel**  
**7300€ nets de TVA | Aides au financement possibles liées à un bloc de compétences ou Titre RNCP complet**

### Cursus de Certification AEL

± 5 mois | 15 jrs présentiel + 180h de FOAD\*  
 6000€ nets de TVA (20€/h) | Certifiant AEL

Séminaire 1

— Intersession

Séminaire 2

— Intersession

Séminaire 3

— Intersession

Séminaire 4

— Intersession

Séminaire 5

✓ Certification AEL

- Formation aux outils d'efficacité personnelle et aux fondamentaux du développement du Leadership
- Animation de formations - Conduite d'entretiens de débrief et ou d'accompagnement - facilitation de groupes
- Utilisation des outils de diagnostic SystemeScope® et d'accompagnement LMI Leadership Management International®.
- Développement commercial

### Cursus Diplôme Partiel

7 webinaires de 1h | 7 classes virtuelles de 1h | 110h de FOAD\* | 1300€ nets de TVA (18,55 euros / h) | + 500€ de frais administratifs\*\* (candidature et organisation diplôme)

Dispositif de préparation aux épreuves du  
 Diplôme niv. 6 RNCP 34508 « Coach Professionnel »

**BLOC 1 : « Création ou installation d'une structure de services »**

**BLOC 2 : « Elaboration de propositions commerciales »**

**BLOC 3 : « Préparation et animation d'une action de formation »**

✓ Diplôme partiel\*\*\* certifié EMCC





## Cursus Certification AEL | ± 5 mois

- ✓ **15 jours de présentiel**
- ✓ **5 sessions reparties en 4 séminaires**
- ✓ **1 journée de certification**

### Formateurs :

- Dominique FENOT
- Hugues LESOT (Co-animateur)

**Nombre maximum de participants : 12**

### Durée :

- Face à Face Pédagogique en salle 15 jours (120h)
- FOAD et Tutorat individuel et en groupes de pairs : 180 heures à effectuer selon le calendrier convenu à l'inscription
- Soit un total de 300 heures de formation continue

### Lieu :

- AEL, Espace G2C, 63 rue Bollier, 69007 Lyon
- 4ème étage (Métro Debourg)

### Session 1 | Séminaire 1 | 4 jours consécutifs

« Intégrer le réseau AEL & Cartographie des projets et articulation des Fondamentaux »

#### Intersession 1 :

Travail individuel : 45h de FOAD et Outils LMI®  
Travail en groupes de pairs : 3/4 participants en distanciel autonome  
3 webinaires hebdomadaires de 3h animés par intervenant ACO/AEL

### Session 2 | Séminaire 2 | 3 jours consécutifs

« Développement Commercial & Les Fondamentaux du Leadership – Art de la Relation et Autonomie - Structure de la Relation d'Accompagnement Managérial »

#### Intersession 2 :

Travail individuel : 45h de FOAD et Outils LMI®  
Travail en groupes de pairs : 3/4 participants en distanciel autonome  
3 webinaires hebdomadaires de 3h animés par intervenant ACO/AEL

### Session 3 | Séminaire 3 | 4 jours consécutifs

« Développement Commercial & Les Fondamentaux du diagnostic de systèmes organisés et de l'accompagnement des collectifs / équipes »

#### Intersession 3 :

Travail individuel : 45h de FOAD et Outils SystemScope® & LMI®  
Travail en groupes de pairs : 3/4 participants en distanciel autonome  
3 webinaires hebdomadaires de 3h animés par intervenant ACO/AEL

### Session 4 | Séminaire 4 | 3 jours consécutifs

« Intégration des stratégies et modes d'accompagnement : Restituer, Former, Animer et Accompagner les individus et les collectifs, Evaluer, Restituer à l'Environnement client »

#### Intersession 4 :

Travail individuel : 45h de FOAD et Outils LMI®  
Travail en groupes de pairs : Préparer la Certification

### Session 5 | Séminaire 5 | 1 jour

**Certification** « AEL Leader en Lien – Former et Accompagner les Individus et les Equipes Grâce aux outils du Coaching Professionnel »

**Consultant Partenaire AEL utilisateur certifié LMI® - SystemScope®**

# Référentiel de Compétences | CERTIFICAT DE CAPACITÉ à

« Former et Accompagner des individus et des équipes grâce aux outils du coaching professionnel »

## Composante 1 : Mobiliser les outils de diagnostic du Coach Professionnel : présenter, instruire et débriefier pour le bénéficiaire

- Présenter les démarches aux différents interlocuteurs, commanditaires et les mettre en adéquation avec leurs besoins spécifiques,
- Mobiliser les outils grâce aux apports en Approche Systémique Structure et Dynamique des Organisations et Groupes,
- Mobiliser des outils de diagnostic : SystemScope,
- Techniques de questionnement/écoute active
- Formaliser les étapes du plan d'actions et des débriefings et/ou reporting

## Composante 2 : Former - Accompagner les individus et les équipes

- Présenter les démarches aux différents interlocuteurs, commanditaires et les mettre en adéquation avec leurs besoins spécifiques,
- Formaliser le contrat d'intervention, les critères d'atteinte des résultats et différencier les éléments à restituer au commanditaire des éléments confidentiels de la relation coach/ coaché,
- Utiliser les outils d'évaluation intermédiaire et d'évaluation finale en adéquation avec le contrat d'intervention,
- Mobiliser les outils LMI,
- Accompagner les managers et les dirigeants individuellement dans la performance,
- Traduire les outils d'efficacité à ses clients,
- Appuyer la mise en place d'un leadership managérial,
- Accompagner la résolution de problème,
- Conduite des débriefings,
- Formaliser les étapes du plan d'actions et des débriefings et ou reporting,

## Composante 3 : Animation collective en restitution de diagnostic, facilitation de séminaires, groupes de codéveloppement, et en Formation Continue

- Présenter les démarches aux différents interlocuteurs, commanditaires et les mettre en adéquation avec leurs besoins spécifiques,
- Formaliser le contrat d'intervention, les critères d'atteinte des résultats et différencier, les éléments à restituer au commanditaire des éléments confidentiels de la relation coach/ coaché,
- Utiliser les outils d'évaluation intermédiaire et d'évaluation finale en adéquation avec le contrat d'intervention,
- Savoir débriefier, écoute du groupe, orientation, décision, synthèse...,
- Préparation de sa séance,
- Intégrer les principes d'ingénierie pédagogique et le raisonnement compétences,
- Mobiliser les outils du formateur pour mettre en application le programme,
- Mener un atelier de codéveloppement ou faciliter un séminaire d'équipe,
- Formaliser les étapes du plan d'actions et des débriefings et ou reporting,

## Composante 4 : Commercialiser une offre de services et participer à son évolution

- Mener un entretien de découverte avec un prospect (approfondissement du besoin client),
- Présenter ses outils/sa méthode,
- Mobiliser les techniques de vente (les outils de la recommandation),
- Mise en œuvre techniquement des process et démarches d'administration de l'offre de service (commande d'outil via la plateforme, animation technique des visios par ex),
- Structurer son organisation,
- Se situer juridiquement dans son environnement (lien avec AEL, cadre réglementaire)
- L'amélioration continue du dispositif grâce aux retours d'expérience des consultants, adapter l'offre par rapport aux besoins client fait en ingénierie par l'équipe pédagogique AEL,

## PROGRAMME DETAILLE – Session 1

### Session 1 | Séminaire 1 | 4 jours consécutifs

« Intégrer le réseau AEL & Cartographie des projets et articulation des Fondamentaux »

#### Objectifs pédagogiques Séminaire 1 :

- Intégrer les niveaux logiques de l'approche « Arbre de Vision » pour cartographier et présenter son projet professionnel, le mettre en regard de la Vision AEL et se préparer à animer des séquences de travail en clientèle sur ces différents niveaux en équilibrant style et initiative personnels et homogénéité des process.
- Intégrer les principes de l'Offre AEL, et les mettre en regard des Fondamentaux présentés, pour développer une prise de recul et une autonomie d'intervention en clientèle.
- Découverte des fondamentaux des produits LMI LPE « Leadership Personnel Efficace », et LMI DPP « Dynamique de la Productivité Personnelle », LMI DLM « Dynamique du Leadership Mobilisateur » pour être en capacité de lancer son auto formation.

#### Méthodes et dispositifs pédagogiques :

- Apports et présentation en grand groupe, exercices d'intégration en sous-groupes et échanges – restitution supervisés par l'animateur.

#### Jour 1

- Présentation générale du dispositif pédagogique et Contrat de fonctionnement du groupe.
- Point sur les prérequis : Contrats de Licence et engagements réseau Alliance Esprit-Lead.
- Inclusion des Participants.
- Apport : L'Arbre de Vision et ses niveaux logiques.
- Constitution des groupes de pairs.
- Atelier : Première Formalisation du projet de chacun : "mon arbre de Vision", mes spécificités et mes zones d'alliance avec le réseau.
- Apports : Apprentissage du Management, Théorie de l'apprentissage de Piaget, Fenêtre de Johari et apprentissage, Boucle de Résolution de Problèmes, notre vision du PDCA et de l'accompagnement au changement.
- Présentation synthèse de l'offre client final réseau Alliance Esprit-Lead.

#### Jour 2

- Apport : Animer l'Arbre de Vision avec des individus ou des collectifs : principes pour chaque niveau logique.
- Focus sur les Valeurs : les Niveaux Logiques de Robert Dilts.
- Présentation de l'Arbre de Vision Alliance Esprit-Lead.
- Ateliers d'intégration : mon projet, les zones de convergences, mes apports au réseau.

#### Jour 3

#### Apports : Cartographie des apports fondamentaux, qui seront retravaillés tout au long du cursus :

- La Pyramide Identitaire et ses 3 Niveaux Logiques, déclinaisons.
- Cohérence de Structure : Productivité, Pareto, Objectifs et Indicateurs, diagrammes systémiques de base...
- Structure de la Relation : Contrats, Gestion du Temps, outils, VAKOG, Structuration du Temps Social...
- L'Art de la Relation : Empathie, Processus relationnel, Assertivité, Construction de l'Intimité sociale, Positions de Vie, Croyances limitantes, Etats du Moi fonctionnels...
- POUVOIR Vs COOPERATION : définitions, clés (Créer de la Pénurie, Jeux, Enjeux,... Ouvrir sur l'Abondance par principe), Modèles et indicateurs, bénéfiques et rapport au temps...
- COHESION et COOPERATION : Construire l'Engagement et la Coopération.

#### Jour 4

- Rosace des Compétences et attitudes du Leader en Lien AEL.
- L'offre AEL : 4 composantes d'accompagnement et Formation.
- Articuler les composantes et principes d'animation / posture du Consultant Partenaire AEL : Contrat clair, Homogénéité, Autonomie, des outils et démarches pour faire grandir votre pratique.
- Lancement des trois dossiers LMI en auto apprentissage : Intro., Principes, Auto évaluation.

## INTERSESSION | Session 1 &gt; 2

## Intersession 1 | 3,5 semaines | 1 webinaire de 3h / semaine

**Objectifs pédagogiques et objectifs de performance réseau :**  
**Globalement sur les 3,5 semaines, chaque participant remplira les objectifs suivants :**

- Cartographie de son Arbre de Vision / intégration du réseau.
- Illustrer par son projet d'intégration du réseau Alliance Esprit-Lead l'auto-apprentissage du produit LMI LPE « Leadership Personnel Efficace » et exploration du produit LMI DLM « Dynamique du Leader Mobilisateur de son équipe », sur une, deux ou trois semaines.
- Intégration de la première partie (4 ateliers / 7) du produit LMI DPP « Dynamique de la Productivité Personnelle », de la première partie du Produit LMI LPE « Leadership Personnel Efficace » (9 ateliers / 15), de la première partie du Produit LMI DLM « Dynamique du Leadership Mobilisateur » (3 ateliers/ 8), calendrier ci-dessous, pour être en capacité de le proposer commercialement (et de l'animer) à un client final en vue de la certification.
- Poser les bases de son développement de structure, ou d'intégration ITG portage salarial / ACPI Exécutive portage administratif
- Poser les bases de son développement commercial : positionnement aligné offre AEL, outils de communication alignés, charte graphique, Contrats de Licence, cartographie réseau de prospection,...
- Formaliser son Business Model et Plan de développement Commercial en fonction de leur Arbre de Vision.

**Méthodes et dispositifs pédagogiques, éléments de programme :**

- Travail individuel : FOAD et Outils LMI,
- Travail en groupes de pairs : 3/4 participants en distanciel,
- Point hebdomadaire en Webinaire animé par Intervenant ACO/AEL :
  - Objectifs :** Construire l'engagement et l'intégration réseau des consultants partenaires
    - Suivi de l'installation, du projet d'intégration réseau + Plan de développement commercial offre AEL client final
    - Intégration et capacité d'animation des outils + Environnement technique (Instruction, Proposition commerciale, devis...)
  - Méthode :** Distanciel, Restitution, Partage entre pairs, Débriefing par l'animateur, Engagements Semaine suivante,...

## Semaine 1

- DPP 0 : Outil digital de Gestion du Temps, Planification,
  - Auto évaluation de son organisation professionnelle personnelle,
  - Passer des accords Gagnant-Gagnant,
  - Planifier ses objectifs (au minimum réseau AEL).
- LPE 1 : Leadership Définitions LMI,
- LPE 2 : Se préparer au Leadership, Image de Soi, Motivations,
- LPE 3 : Conditions : influences internes, sociales, familiales, Succès, erreurs,...
- DLM 1 : Mobiliser,

## Semaine 2

- DPP 1 :
  - La Productivité / les Attitudes Productives / les Ressources de développement de sa Productivité,
  - Le rapport au temps / Gestion du Temps / Loi de Pareto / Priorisation des activités à haut rendement,
- DPP 2 : Visualiser et Formaliser les Objectifs / PNL VAKOG / Affirmations, Habitudes et Croyances limitantes, Indicateurs de suivi,
- LPE 4 : Motivations, Besoins de base,...
- LPE 5 : Attitudes de Leadership,
- LPE 6 : Missions et Objectifs,
- DLM 2 : Vision Communication

## Semaine 3

- DPP 3 :
  - Assertivité : Gestion des Interruptions, rapport aux Imprévus, savoir dire non, La Balance : équilibre de Vie Pro / Perso,
  - Bilan Intermédiaire.
- LPE 7 : 5 Points essentiels,
- LPE 8 et 9 : Plan d'action,
- DLM 3 : Motivations,

## PROGRAMME DETAILLE – Session 2

### Session 2 | Séminaire 2 | 3 jours consécutifs

« Développement Commercial & Les Fondamentaux du Leadership – Art de la Relation et Autonomie - Structure de la Relation d'Accompagnement Managérial »

#### Objectifs pédagogiques Séminaire 2 :

- Dresser le bilan de son installation, de l'intégration de l'offre et de l'organisation de ses bases commerciales pour mettre à son service et faire évoluer les supports d'aide à la vente, optimiser sa prospection.
- Intégrer les principes de l'Offre AEL, et les mettre en regard des Fondamentaux présentés, pour développer une prise de recul et une autonomie de prospection commerciale et d'intervention en clientèle.
- Intégrer les fondamentaux de compétences du Leader en Lien, de l'art de la relation d'accompagnement managérial (Posture : structure et styles) favorable à la prise d'autonomie, et à l'engagement des acteurs dans le changement pour être en capacité d'accompagner les participants aux dispositifs de l'offre AEL dans leur chemin d'intégration, de montée en compétences, savoir relier les fondamentaux nécessaires et complémentaires aux étapes d'animation.
- S'entraîner aux méthodes de conduite d'entretien commercial présentées, pour évaluer ses besoins en termes d'évolution des supports proposés, création de nouveaux supports, et codéveloppement en groupes de pairs, accompagnement individuel programmable.

#### Méthodes et dispositifs pédagogiques :

- Apports et présentation en grand groupe, exercices d'intégration en sous-groupes et échanges – restitution supervisés par l'animateur.

#### Jour 1

- Ouverture, restitution organisée : état d'avancement, points soucis et réponses / ressources,
- Eléments du dispositif : les outils, l'installation, l'Environnement, l'Alignement,...
- Autonomie et relation d'accompagnement à la prise d'Autonomie : le Management Situationnel 3.0,
- Lien avec la dynamique relationnelle : les Etats du Moi en Analyse Transactionnelle activés en prise d'Autonomie, indicateurs comportementaux et style d'accompagnement, types de Signes de Reconnaissance, attitudes efficaces,...
- Lien avec les besoins humains au niveau social / professionnel : cohérence et universalité du modèle,

#### Jour 2

##### Dynamique et développement commercial :

- Offre AEL et son contexte, son articulation,
- Relation triangulaire, B to B, Formation Continue contexte, enjeux, acteurs cadre,
- La prise de rendez-vous, l'entretien de découverte, l'entretien de vente,
- Techniques d'entretien : Apports contextualisés, mises en situation,
- Cartographier les besoins, Besoins / Envie,
- Rôles dans le réseau,
- Apports et intégration : savoir questionner, Ecoute active, Empathie, Signes de Reconnaissance,...
- Cartographie de son spectre de prospection CRM, évaluation des supports d'aide à la vente, communication, pédagogie de l'offre,...

#### Jour 3

- Fondamentaux du Leadership : le Leader en Lien
- Dynamique et opérationnalité du changement : les Points Clés structurants, la courbe du deuil : accompagnement individuel et collectif des étapes,
- Structurer la relation : rituels de management, actes managériaux, apports de l'accompagnement LMI (Valeur ajoutée structurante, conséquente et spécifique), les étapes identitaires : expert - manager - leader, styles et forces, limites, lien avec le Management Situationnel,
- Instruire le lancement d'un dossier SystemScope avec un client en réel,

## INTERSESSION | Session 2 &gt; 3

## Intersession 2 | 3,5 semaines | 1 webinaire de 3h / semaine

**Objectifs pédagogiques et objectifs de performance réseau :**  
**Globalement sur les 3,5 semaines, chaque participant remplira les objectifs suivants :**

- Finaliser l'auto-apprentissage du produit LMI LPE « Leadership Personnel Efficace » illustré par son projet d'intégration du réseau Alliance Esprit-Lead et exploration du produit LMI DLM « Dynamique du Leader Mobilisateur de son équipe », sur une, deux ou trois semaines.
- Finaliser son Business Model et Plan de développement Commercial en fonction de leur Arbre de Vision.
- Intégration de la seconde partie (ateliers 4, 5 et 6) du produit LMI DPP « Dynamique de la Productivité Personnelle », calendrier ci-dessous, pour être en capacité de le proposer commercialement (et de l'animer) à un client final en vue de la certification.
- Finaliser son développement de structure, ou d'intégration ITG portage salarial / ACPI Exécutive portage administratif, et appréhender les outils d'interface administratifs (Facturation, Lien offre client final / rétrocession Consultant Partenaire, engagements tripartites réciproques).
- Animer les bases de son développement commercial : prospector en ayant validé un positionnement aligné offre AEL, outils de communication alignés, charte graphique, utiliser le CRM AEL pour la cartographie réseau de prospection,...
- Présenter la partie diagnostic SystemScope en cas réel pour initier le travail

**Méthodes et dispositifs pédagogiques, éléments de programme :**

- Travail individuel : FOAD et Outils LMI,
- Travail en groupes de pairs : 3/4 participants en distanciel,
- Point hebdomadaire en Webinaire animé par Intervenant ACO/AEL :
  - Objectifs :** Animer et accompagner la montée en performance, l'engagement et l'intégration réseau des consultants partenaires
    - Suivi de l'installation, du projet d'intégration réseau + Plan de développement commercial offre AEL client final
    - Intégration et capacité d'animation des outils + Environnement technique (Instruction, Proposition commerciale, devis...)
  - Méthode :** Distanciel, Restitution, Partage entre pairs, Débriefing par l'animateur, Engagements Semaine suivante,...

## Semaine 1

- DPP 4 : Relations professionnelles : l'art du questionnement, Ecoute active, Empathie,
- LPE 10 : Affirmer sa Vision,
- LPE 11 : Gestion du Temps et Leadership, Responsabilité,
- LPE 12 : Prise de Décision, Résolution de problème,
- DLM 4 : Les Fondamentaux de l'équipe Efficace, Clés et conditions de succès,
- SystemScope Responsable d'Unité ou Chef Projet : Identifier la cible, Présenter la démarche, Instruire un Dossier plateforme BackFlip KOZEA

## Semaine 2

- DPP 5 : Relations professionnelles : Empowerment / Responsabilisation / Délégation,
- LPE 13 : Communication, Relation, Ecoute, Empathie,
- LPE 14 : Partager les objectifs, réalisation, implication,
- LPE 15 : Se positionner dans un Leadership confiant et créatif,
- DLM 5 : Individualisation : accompagner, coacher ses collaborateurs,
- SystemScope Responsable d'Unité ou Chef Projet : Identifier la cible, Présenter la démarche, Instruire un Dossier plateforme BackFlip KOZEA

## Semaine 3

- DPP 6 : Relations professionnelles : Coopération / Autonomie / Réunions / Motivation / Reconnaissance.
- DLM 6 : Déléguer, Responsabiliser, Gouvernance partagée,
- DLM 7 : Entreprendre le Changement,
- DLM 8 : Le Leader de demain,...
- SystemScope Responsable d'Unité ou Chef Projet : Identifier la cible, Présenter la démarche, Instruire un Dossier plateforme BackFlip KOZEA
- Evaluations intermédiaires des compétences acquises,

## PROGRAMME DETAILLE – Session 3

### Session 3 | Séminaire 3 | 4 jours consécutifs

« Développement Commercial & Les Fondamentaux du diagnostic de systèmes organisés et de l'accompagnement des collectifs / équipes »

#### Objectifs pédagogiques Séminaire 3 :

- Dresser le bilan de l'intégration de l'offre et de l'organisation de ses bases commerciales pour optimiser sa prospection, proposer des cas réels, préparer ses interventions.
- Intégrer les principes de l'Offre AEL, et les mettre en regard des Fondamentaux de la dynamique des systèmes présentés, pour développer une posture favorable à l'émergence des représentations, à la lecture des points de cohérence ou de dysfonctionnement de structure organisationnelle, et les clés d'engagement des acteurs dans la coopération et l'intelligence collective, la résolution de problèmes.
- Intégrer les fondamentaux de la dynamique des systèmes organisés pour accompagner la prise d'autonomie, et l'engagement des acteurs dans le changement pour être en capacité d'accompagner les participants aux dispositifs de l'offre AEL dans leur chemin d'intégration, de montée en compétences, savoir relier les fondamentaux nécessaires et complémentaires à l'ingénierie et à l'animation de débriefing individuels et collectifs.
- S'entraîner à préparer et conduire des entretiens de débriefing à partir de cas réels pour développer son savoir-faire et son agilité en posture d'accompagnant.
- Intégrer les principes de pertinence d'utilisation de SystemScope pour intégrer la notion de diagnostic des représentations dans les formations, et savoir proposer l'étape diagnostic dans les dispositifs accompagnants AEL.

#### Méthodes et dispositifs pédagogiques :

- Apports et présentation en grand groupe, exercices d'intégration en sous-groupes et échanges – restitution supervisés par l'animateur, mises en situation avec dossiers et clients réels.

#### Jour 1

- Ouverture, restitution organisée : état d'avancement, points soucis et réponses / ressources,
- Eléments du dispositif : les outils, l'installation, l'Environnement, l'Alignement, la prospection et les résultats...
- Systémique, Structure et Dynamique des Groupes et des Organisations : Fondamentaux, exercices d'intégration,

#### Jour 2

- Structure et Dynamique des Groupes et des Organisations : Diagrammes et liens avec les apports précédents, exercices d'intégration,

#### Jour 3

- Structure et Dynamique des Groupes et des Organisations : Schémas synthèse et modalités de diagnostic, "l'œil écoute" : les représentations des acteurs et la posture du Coach d'organisation favorables à l'émergence d'hypothèses de travail dans la complexité, éclairer et accompagner la prise de décision du leader,
- Utiliser les modalités de Diagnostics des représentations des acteurs d'un système organisé, l'évidence des constats, l'émergence de la prise de décision, distinguer symptômes et remèdes / actions correctives, intégrer les notions : de paradoxe, des lignes du temps linéaire (Chronos) ou dynamique (Kayros),

#### Jour 4

- SystemScope : diagnostic des représentations des acteurs de la structure et dynamique d'un système managé,
- Champ d'application, utilité, opportunité,
- Lire un rapport : analyse systémique, étude de cas réels, préparer un débriefing,
- Débriefing avec un client réel
- Clôture



## INTERSESSION | Session 3 &gt; 4

**Intersession 3** | 3,5 semaines | 1 webinaire de 3h / semaine**Objectifs pédagogiques et objectifs de performance réseau :**

**Globalement sur les 3,5 semaines, chaque participant remplira les objectifs suivants :**

- Bénéficier du support et proposer du support à ses pairs pour développer la coopération et la mise en intelligence collective via les dispositifs de groupes de pairs et réunions webinaires, pour intégrer les méthodes et cadres de références soutenant la proposition d'offre AEL,
- Intégrer les apports issus des process LMI et approches complémentaires, optimiser son animation, par le partage d'expériences d'animation de l'offre en client final en individuel et en groupes de codéveloppement,
- Présenter la partie diagnostic en cas réel pour initier le travail
- 
- Estimer et développer son intégration au sein du réseau Alliance Esprit-Lead en inventoriant ses expériences de prospection, réussite des ventes, utilisation des outils et process, des supports, en participant à la dynamique d'amélioration continue,
- Recenser et évaluer ses performances en suivi de son Business Model et Plan de développement Commercial et bénéficier du soutien de ses pairs et de l'animateur.
- Recenser ses problématiques et optimiser son utilisation des outils d'interface administratifs (Facturation, Lien offre client final / rétrocession Consultant Partenaire, engagements tripartites réciproques) et participer à l'amélioration continue des process administratifs.

**Méthodes et dispositifs pédagogiques, éléments de programme :**

- Travail individuel : FOAD et Outils LMI,
- Travail en groupes de pairs : 3/4 participants en distanciel,
- Point hebdomadaire en Webinaire animé par Intervenant ACO/AEL :
  - Objectifs :** Animer et accompagner la montée en performance, l'engagement et l'intégration réseau des consultants partenaires
    - Suivi de l'installation, du projet d'intégration réseau + Plan de développement commercial offre AEL client final
    - Intégration et capacité d'animation des outils + Environnement technique (Instruction, Proposition commerciale, devis...)
  - Méthode :** Distanciel, Restitution, Partage entre pairs, Débriefing par l'animateur, Engagements Semaine suivante,...

## Semaines 1, 2 &amp; 3

- SystemScope Responsable d'Unité ou Chef Projet :
  - Suivi d'un Dossier plateforme BackFlip KOZEA
  - Analyse du dossier : diagnostic
  - Préparer son débriefing
  - Suivi du débriefing articulation avec l'offre, préconisations...
- Apports : revisite des apports effectués, apports complémentaires,
- Fiches de lecture, capsules vidéo,...
- Réingénierie du programme de la formation : « Manager l'Engagement de vos Collaborateurs »
- Evaluations intermédiaires des compétences acquises,



## PROGRAMME DETAILLE – Session 4

### Session 4 | Séminaire 4 | 3 jours consécutifs

« Intégration des stratégies et modes d'accompagnement : Restituer, Former, Animer et Accompagner les individus et les collectifs, Evaluer, Restituer à l'Environnement client »

#### Jour 1

- Ouverture, restitution organisée : état d'avancement, points soucis et réponses / ressources,
- Eléments du dispositif : les outils, l'installation, l'Environnement, l'Alignement, la prospection et les résultats...
- Dynamique de Groupe : Approche Tuckmann ; Approche Berne : Ajustement de l'Imago
- Etapes d'Ajustement : diagnostic et Ingénierie d'un séminaire d'équipe
- Technique d'animation de groupe : Former, Restituer, Décider, Faire Emmerger, Codeveloppement,

#### Jour 2

- Animer un groupe : Contrats Outils Contraintes,
- Mises en situation, Ingénierie et animation de formation,
- Animer les dispositifs Alliance Esprit-Lead, Point sur SystemScope Equipe "CODIR" ; "Vision Environnement et Stratégie" ; "Cohésion Relation"

#### Jour 3

- Animer les dispositifs Alliance Esprit-Lead : Formation "Manager l'Engagement de vos Collaborateurs"
- Point sur la Certification,
- Clôture.

#### Jour 4

- Rosace des Compétences et attitudes du Leader en Lien AEL.
- L'offre AEL : 4 composantes d'accompagnement et Formation.
- Articuler les composantes et principes d'animation / posture du Consultant Partenaire AEL : Contrat clair, Homogénéité, Autonomie, des outils et démarches pour faire grandir votre pratique.
- Lancement des trois dossiers LMI en auto apprentissage : Intro., Principes, Auto évaluation.

## INTERSESSION | Session 4 > 5

#### 4 > 5

Travail individuel : FOAD et Outils LMI, Travail en groupes de pairs : Préparer la Certification

## PROGRAMME DETAILLE – Session 5

### Session 5 | Séminaire 5 | 1 jour

#### Certification

### Certification

« AEL – Leader en Lien - Former et Accompagner les Individus et les Equipes grâce aux outils du Coaching Professionnel »

**Consultant Partenaire AEL**

**Utilisateur certifié LMI® - SystemScope®**

## Cursus Diplôme Partiel

- ✓ 7 Webinaires de 1 heure
- ✓ 7 Classes virtuelles de 1 heure
- ✓ 110 heures de FOAD

### Description des modalités d'acquisition de la certification RNCP 34508 par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

- La certification s'obtient en validant l'ensemble des blocs de compétences.
- Chaque bloc de compétences peut être acquis individuellement.

### Prérequis pour se présenter aux épreuves RNCP :

- Avoir validé et réussi l'ensemble des évaluations intermédiaires et la certification Alliance Esprit-Lead.

### Prérequis pour se présenter aux épreuves de certification RNCP :

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 minimum (Bac plus 2).
- Si le/la candidat(e) ne possède pas le niveau requis mais justifie d'une bonne expérience, une dérogation peut lui être accordée sous certaines conditions, nous consulter.

### Public visé :

- Professionnels du pilotage des organisations, de la gestion des équipes, du management, des ressources humaines, de la médiation, de la vente, consultants, formateurs, accompagnants professionnels,
- Toutes les personnes désireuses de s'installer en tant que Coach Professionnel.

**OPTION BLOC 4 « Réalisation de la mission de coaching »  
( Pour Diplôme Complet ) : Nous consulter**

# Diplôme RNCP Niveau 6 n°34508 « Coach Professionnel » Blocs de compétences 1, 2 et 3 : Dispositif de préparation

**BLOC 1 :** « Création ou installation d'une structure de services »

**BLOC 2 :** « Elaboration de propositions commerciales »

**BLOC 3 :** « Préparation et animation d'une action de formation »



**Organisme de Formation habilité pour former et organiser l'évaluation :**  
Académie du Changement en Organisation SARL



**Organisme Certificateur :**  
EMCC – European Mentoring and Coaching Council



# BLOCS Compétences n° 1, 2 et 3 RNCP34508BC01, BC02, BC03

Présentation du cursus post Parcours de Certification AEL vers le diplôme RNCP Niveau 6 n°34508 « Coach Professionnel »

## BLOC 1 code RNCP34508BC01

### « Création ou installation d'une structure de services »

#### Référentiel des Compétences attestées :

- Assurer la gestion et la coordination administrative et commerciale de son activité, en s'appuyant sur des notions comptable et financière ou en faisant appel à un prestataire spécialisé afin d'en sécuriser le développement.
- Elaborer un plan d'action commercial, financier et marketing adapté à son activité de coach afin de se rendre visible auprès de futurs clients.
- Intégrer dans sa pratique une démarche de développement professionnel continu afin de répondre aux besoins en compétence du marché et aux attentes des clients.

#### Evaluation diplômante RNCP34508BC01 :

Support d'évaluation 2 : Le rapport de professionnalisation

#### Objectifs pédagogiques :

- Être capable de poser les bases d'un développement d'activité sécurisé,
- Maîtriser les fondamentaux pour concevoir et communiquer une offre de services attractive sur son marché.

## Programme Bloc 1

### Semaine 1

- **Webinaire 1 (une heure)** : "Sécuriser le développement de son activité 1" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 1 (une heure).

### Semaine 2

- **Webinaire 2 (une heure)** : "Sécuriser le développement de son activité 2" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 2 (une heure).
- Apports complémentaire FOAD-1 Semaine 2 : 2h.

### Semaine 3

- **Webinaire 3 (une heure)** : " Créer une offre différenciante, cohérente et la communiquer 1" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 3 (une heure).

### Semaine 4

- **Webinaire 4 (une heure)** : " Créer une offre différenciante, cohérente et la communiquer 2" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 4 (une heure).
- Apports complémentaire FOAD-2 Semaines 3 et 4 : 14h

[ Webinaires : grand groupe ;  
Classe Virtuelle : 8  
participants ; FOAD :  
Formation Individuelle a  
distance horaires libres ]

# BLOCS Compétences n° 1, 2 et 3 RNCP34508BC01, BC02, BC03

Présentation du cursus post Parcours de Certification AEL vers le diplôme RNCP Niveau 6 n°34508 « Coach Professionnel »

## BLOC 2 code RNCP34508BC02 «Elaboration de propositions commerciales»

### Référentiel des Compétences attestées :

- Présenter le coaching et son code déontologique à un futur client et/ou un prescripteur pour clarifier la prestation (notamment la dimension de confidentialité).
- Analyser les contextes professionnels des différentes parties prenantes en entretien afin d'en évaluer les enjeux et les spécificités.
- Analyser l'ensemble des données recueillies afin d'établir un diagnostic de situation du coaché.
- Conduire un entretien structuré afin de recueillir des informations sur le contexte et valider la demande du coaché.
- Formaliser les objectifs et les critères d'atteinte en organisant les informations recueillies afin d'élaborer le contrat de prestation.
- Réorienter le cas échéant, l'objet ou les modalités de la mission afin de répondre de manière plus appropriée à des situations singulières.

### Evaluation diplômante RNCP34508BC02 :

- **Support d'évaluation 1** : Chapitre 1 du dossier de pratiques professionnelles « Elaboration de propositions commerciales ».
- **Epreuve orale 1** : Entretien de présentation.

### Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les fondamentaux d'un futur contrat commercial cohérent avec le besoin du client,
- Comprendre les éléments d'un face à face client efficace en amont de la vente.

## Programme Bloc 2

### Semaine 5

- **Webinaire 5 (une heure)** : "Elaborer des propositions commerciales cohérentes et pertinentes" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 5 (une heure).

### Semaines 5 & 6

- **Apports complémentaire FOAD-3** : 14h

### Semaines 6 & 7

- **Webinaire 6 (une heure)** : " Conduire un entretien client en phase commerciale" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 6 (une heure).

### Semaines 6 > 8

- **Apports complémentaire FOAD-4 Semaines 6 à 8** : 14 h.

[ Webinaires : grand groupe ;  
Classe Virtuelle : 8  
participants ; FOAD :  
Formation Individuelle a  
distance horaires libres ]

# BLOCS Compétences n° 1, 2 et 3 RNCP34508BC01, BC02, BC03

Présentation du cursus post Parcours de Certification AEL vers le diplôme RNCP Niveau 6 n°34508 « Coach Professionnel »

## BLOC 2 code RNCP34508BC03

### «Préparation et animation d'une action de formation»

#### Référentiel des Compétences attestées :

- Expliciter les objectifs des séances collectives en les décomposant en objectifs pédagogiques afin de faciliter le développement des compétences des coachés en accompagnement collectif.
- Présenter le déroulement de l'animation collective de façon orale et visuelle afin d'apporter structure et cadre aux coachés et ainsi créer une ambiance favorable à l'échange en séance collective.
- Evaluer les écarts entre les compétences détenues et les compétences requises par le coaché afin de permettre la mise en place d'actions correctrices.
- Définir les contenus et méthodes pédagogiques de l'intervention afin de répondre aux besoins de progression du coaché.
- Identifier les techniques pédagogiques les plus adaptées aux apprenants en s'appuyant sur une analyse approfondie du public afin de faciliter la progression des coachés vers les objectifs pédagogiques.
- Adapter les techniques pédagogiques en prenant en compte les différents profils d'apprentissages afin de favoriser l'atteinte des objectifs par les coachés.
- Réaliser une évaluation formative à chaque fin de séquence afin de mesurer la progression du groupe et ajuster les exercices en séance collective le cas échéant.

#### Evaluation diplômante RNCP34508BC03 :

- **Support d'évaluation 1** : Chapitre 2 du dossier de pratiques professionnelles « Préparation d'une action de formation ».
- **Epreuve mixte** : Etude de cas.

#### Objectifs pédagogiques :

- Connaître, intégrer et mettre en œuvre les fondamentaux permettant de construire et d'animer une action de formation

[ Webinaires : grand groupe ;  
Classe Virtuelle : 8  
participants ; FOAD :  
Formation Individuelle a  
distance horaires libres ]

#### Semaine 7

- **Webinaire 7 (une heure)** : "Préparer une action de formation" et Ancrage pédagogique : Classe Virtuelle 7 (une heure).

#### Semaines 7 > 10

- **Apports complémentaire FOAD-5** : 21h

Programme Bloc 3



**Animation du dispositif blocs 1, 2 et 3 et correction des écrits RNCP :**  
**Julien FICHET**

**Co-ingénierie pédagogique webinaires, classes virtuelles et FOAD**  
**Blocs 1, 2 et 3 : Julien FICHET / Hugues LESOT**

**Responsable dispositif diplômant ACO - EMCC : Hugues LESOT**

## **Julien FICHET :**

*« Coach Professionnel » diplômé ACO-EMCC -  
certifié « AT Coaching-Pro » de l'ACO - EATO  
« Coach d'Organisations – Directeur de la  
Transformation » certifié ACO*



Ingénieur Maître - Maîtrise Commerce et Vente Option Gestion des PME / PMI | Accompagnement du changement, intervention en période de crise, coaching d'équipe et individuel des leaders. | Spécialisation en développement de la culture client et en ingénierie de Formation. | Expertise sur l'évolution des modes de management vers des Organisations libérées.

**2019 : Julien a créé SystOrga sas dont il est Directeur Général**

Auparavant 14 ans d'expérience en tant que commercial, Responsable Commercial, Responsable des Ventes, puis 4 ans Directeur Formation au sein de APAVE SudEurope.



© Photo : rawpixel.com / freepik.com

## *Contacts et informations :*

### **Alliance Esprit Lead**

- ▶ **(+33) 06 22 29 38 51**
- ▶ [contact@alliance-esprit-lead.com](mailto:contact@alliance-esprit-lead.com)
- ▶ <https://alliance-esprit-lead.com>