

Coach Professionnel

RNCP35877 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	315
Formacode(s)	15054, 32150
Code(s) ROME	M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/09/2021
Date d'échéance	15/09/2023

Certificateur(s)

AGAPE AND CO · SIRET : 51923180700024

Partenaires habilités

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACTIV'PNL	43454837600053	Former et organiser l'évaluation
EURL CHRISTINE DONATI	82028459400026	Former et organiser l'évaluation
MONG ERIC EVOLUTION	81208443200028	Former et organiser l'évaluation
REA-FORMACTION	83360950600013	Former et organiser l'évaluation
RELIANCE	90773976700016	Former et organiser l'évaluation
SYMBIOSE FORMATION	89318850800012	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Coach Professionnel est un professionnel qui, au travers d'une posture, d'une démarche, de compétences et d'outils adaptés, va permettre à une personne, à une équipe ou à une organisation de trouver les ressorts qui vont l'aider à gérer une situation délicate, à rebondir et/ou à progresser. Dans sa qualité de Coach Professionnel, il a intégré l'éthique, les compétences et les procédures permettant à son (ou ses) clients de trouver lui-même, (eux-mêmes) les solutions à ses (leurs) difficultés.

Lors de ses interventions en entreprise il peut préconiser une action de formation sur-mesure complémentaire au coaching individuel ou d'équipe.

Il est aussi en capacité d'élaborer des programmes de formation et d'animer des sessions de formation en individuel ou en collectif pour transmettre des connaissances et des savoirs faire relatifs aux problématiques soulevées pendant les sessions de coaching.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités professionnelles du Coach Professionnel sont les suivantes: Bloc 1 : Conduite d'entretien exploratoire

Le Coach crée une relation de confiance et de sécurité en utilisant de manière appropriée les techniques et méthodologies de communication spécifiques au coaching. Elle est le préalable pour démarrer un accompagnement

éthique et respectueux des personnes et des systèmes.

Cette relation de confiance et de sécurité passe par la compréhension des mécanismes complexes des relations humaines.

Il analyse les besoins en coaching par la mise en œuvre d'une méthodologie complète.

Il identifie par son questionnement les écarts entre le projet professionnel et la situation actuelle

Il modélise les facteurs limitants à la réalisation du projet et proposer des techniques de changement appropriées dans l'objectif de lever les freins et activer les leviers de motivation.

Il identifie les conditions de mise en œuvre du projet professionnel,

il vérifie l'adéquation du projet professionnel et son écologie systémique avec le projet personnel.

Bloc 2. La formalisation d'une prestation de coaching : Le Coach recueille la demande d'un commanditaire

Il clarifie la demande soit du commanditaire dans le cas d'une entreprise ou d'une organisation, soit du client en individuel.

Il réalise un pré-diagnostic et le valide avec le commanditaire ou le client.

Il présente à son client le plan d'action issu de l'identification de la problématique et des éventuels dysfonctionnements.

Il pose le cadre dans lequel sera réalisée la prestation : en quoi consiste un coaching, sa déontologie, les valeurs qu'il met en pratique, les cadres de référence utilisés, sa méthodologie, et l'articulation possible entre coaching et formation.

Il cadre les conditions de mise en œuvre pratiques, organisationnelles et financières de la prestation de coaching.

Il propose un contrat de coaching adéquat. Ce contrat de coaching précise les modalités de réalisation de la prestation : durée, tarif, lieux, (sur site, hors site, on the job), les différentes étapes de travail, alternance formation/coaching, processus d'évaluation et d'ajustement, etc.

Celles-ci vont être formalisées dans un premier temps en une proposition de coaching et / ou de formation, puis après négociation, en un contrat de prestation.

Bloc 3. La réalisation d'une prestation de coaching complète : Le Coach met en œuvre dans sa globalité du plan de coaching, établi à partir du diagnostic de la problématique et utilise de manière appropriée divers cadres de référence et grilles de lectures pour accompagner une personne, une équipe, une organisation vers les changements désirés.

Plusieurs phases composent la réalisation d'une prestation de coaching. Le coach présente de manière pédagogique le résultat du diagnostic établi dans la phase d'exploration de la demande.

Il permet au client de comprendre les caractéristiques de sa situation problématique, de mettre à jour ses freins à dépasser.

Il permet au client à identifier les éléments facilitateurs sur lesquels s'appuyer pour générer changement visé par le client.

Il met à jour la stratégie d'excellence du client.

Il conduit le coaché à définir ses propres objectifs

et l'accompagne vers le changement défini par le client

Il met en œuvre des outils appartenant à ses cadres de référence et adaptés à la situation à travailler.

Il suit régulièrement la progression du coaché, soit en début de séance en l'interrogeant sur ce qui s'est passé en intersession, soit en cours de séance en expliquant les outils utilisés,

Il fait des retours au coaché sur ses avancées, et en fin de séance en prescrivant les actions à mener pour impliquer le client dans ses propres changements.

Il favorise l'implication et l'autonomie du client par la transparence du processus de coaching en cours.

Il fait un bilan lorsque la prestation est achevée, soit parce que les objectifs sont atteints, soit parce que le nombre de séances est épuisé

Il propose la mise en place d'outils de suivi afin d'ancrer les progrès réalisés et proposer des actions de formation pour acter l'autonomie du coaché.

Il clôture La prestation de coaching en présentant un bilan pour valider l'atteinte de l'objectif.

Il permet au Client d'intégrer les apprentissages effectués pendant la prestation et mesurer le chemin parcouru.

Il valorise le processus.

Bloc 4. Élaboration d'une action de formation sur-mesure pour compléter et optimiser sa prestation de coaching. Lorsque le Coach Professionnel associe à son activité de Coach des sessions de formation, l'essentiel de ses activités est semblable à celles réalisées par tout formateur.

Cependant la connaissance des personnes qu'il a coachées et ses propres compétences de coach lui permettent une meilleure prise en compte des individus et des interactions qui surviennent au sein d'un groupe en formation.

Il peut ainsi mettre en place une formation sur mesure en terme de contenus et d'animation pédagogique, en lien

direct et identifié avec la problématique rencontrée dans l'entreprise.

Il peut aussi avoir été sollicité par l'entreprise par le biais de la formation et se rendre compte que cette réponse n'est pas suffisante et la compléter par une prestation de coaching.

Le coach va lui-même animer des sessions de formation pour transmettre les outils qu'il juge essentiels à l'autonomie de ses clients.

En effet, par un processus de formation, le client s'approprie en toute autonomie les outils nécessaires à la pérennisation des changements initiés pendant le coaching.

Le Coach Professionnel doit être en amélioration permanente en analysant les retours qualitatifs des stagiaires, en participant lui-même en tant qu'apprenant à des sessions de formation, à des groupes d'analyse de pratique, en lisant, etc.

Il analyse les besoins de montée en compétences du coaché suite à la prestation de coaching,

Il favorise l'autonomie du client par son appropriation des outils utilisés par le Coach Professionnel.

Il maîtrise la chaîne d'ingénierie de formation.

Il conçoit sur-mesure des contenus, des supports pédagogiques et des mesures évaluations en fonction des besoins spécifiques du client.

Il anime des actions de formation permettant d'optimiser la prestation de coaching.

Il applique la posture, les méthodes et les techniques pédagogiques pour favoriser l'apprentissage, la montée en compétences.

Il accompagne la réflexion d'une personne engagée dans un dispositif de validation des acquis (VAE) de l'expérience en facilitant l'identification et la verbalisation des activités réalisées, de leurs éléments de contexte et de leurs modalités de réalisation.

Bloc 5. Créer et développer son activité professionnelle

Créer son entreprise : Le coach créateur fait les démarches et suit les procédures de l'installation.

Il s'informe sur la dimension administrative, juridique et comptable d'une entreprise individuelle

Il choisit entre les différentes structures juridiques (SARL – SASU – Auto-entreprise etc...)

Il choisit son statut commercial et administratif

Il développe les multiples compétences à développer liées à l'entrepreneuriat

Développer son entreprise : Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.

Le coach trouve son identité d'entreprise

Il crée son site internet, son identité visuelle

Il cible sa clientèle et définit une offre commerciale en lien avec ses compétences

Il définit un périmètre géographique d'intervention

Il utilise les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.

Il met en place les outils numériques de coaching et de formation en distanciel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1: Conduite d'entretien exploratoire

Créer et maintenir une relation de confiance au moyen de techniques de communication, questionnement et d'écoute

.

Réussir un entretien en identifiant au

préalable le ou les objectifs du client, et en utilisant les techniques les

plus efficaces pour y parvenir

Recueillir la demande, comprendre et analyser

le besoin d'un commanditaire § Identifier sa problématique, les sources éventuelles de dysfonctionnement

Réaliser un travail sur sa posture relationnelle, afin de mieux se connaître, d'identifier ses qualités et limites, pour mettre en œuvre les comportements

adaptés à l'éthique du coaching méthodes et outils relevant du coaching.

Bloc 2 : Formaliser une prestation de Coaching

Mettre en œuvre une méthodologie complète pour

recueillir la demande d'un commanditaire

Comprendre et analyser son besoin,

Identifier sa problématique et les sources

éventuelles de dysfonctionnements

Rédiger et proposer un plan d'actions et une perspective de changement en utilisant des grilles de modélisation.

Proposer un contrat de coaching adéquat

Présenter à son client le plan d'action issu de l'identification de la problématique et des éventuels dysfonctionnements.

Proposer un contrat de coaching adéquat.

Bloc 3: Réalisation d'une prestation de coaching complète

Conduire un accompagnement complet en utilisant des tableaux de bord

Diagnostiquer la situation de départ et la situation cible auprès d'une personne ou d'une équipe

Utiliser divers cadres de référence pour expliciter la démarche entreprise

Mettre à jour de la stratégie d'excellence et

des ressources de son client pour les mettre au service de sa réussite

Proposer

un plan d'actions et une perspective de changement

Proposer des actions ciblées en utilisant divers cadres de référence en individuel et en collectif

Clôturer une prestation auprès du commanditaire.

Bloc 4: Concevoir et animer des formations sur mesure en lien avec le Coaching

Analyser les besoins, Concevoir et animer une action de formation à partir d'une posture de Coach professionnel

Utiliser les démarches et techniques pédagogiques appropriées aux contenus et à la singularité des participants

Se positionner dans une boucle de rétroaction de bio feedback afin d'améliorer la qualité de la formation en permanence selon

les besoins des apprenants

Analyser sa prestation et l'évaluer

Bloc 5: Créer et développer son entreprise :

Présenter dans un business plan, ses prestations, ses cibles, sa structure, son statut, et son identité professionnelle

Comprendre les procédures de l'installation.

Appréhender la dimension administrative, juridique et comptable d'une entreprise individuelle

Choisir parmi les différentes structures juridiques (SARL – SASU – Auto-entreprise etc...)

Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.

Choisir son identité d'entreprise

Créer son site internet

Créer son identité visuelle

Cibler sa clientèle

Définir une offre commerciale en lien avec ses compétences

Définir un périmètre géographique d'intervention

Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.

Mettre en place les outils numériques de coaching et de formation en distanciel.

Blocs de compétences

RNCP35877BC01 — Conduite d'entretien exploratoire

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences acquises grâce à ces connaissances :Créer et maintenir une relation de confiance au moyen de techniques de communication, questionnement et d'écoute .

Réussir un entretien en identifiant au

préalable le ou les objectifs du client, et en utilisant les techniques les plus efficaces pour y parvenir

Recueillir la demande, comprendre et analyser

le besoin d'un commanditaire

Identifier sa problématique, les sources
éventuelles de dysfonctionnement

Réaliser un travail sur sa posture relationnelle, afin de mieux se connaître, d'identifier ses qualités et limites, pour
mettre en œuvre les comportements adaptés à l'éthique du coaching méthodes et outils relevant du coaching.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée avec des techniques imposées
visant à valider

l'acquisition des compétences au cours d'une journée entière de
certification à mi-parcours du Bloc 1, plus une journée entière à la fin du
bloc 1

RNCP35877BC02 — Formalisation d'une prestation de Coaching

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences acquises grâce à ces connaissances :Mettre en œuvre une méthodologie complète pour recueillir la
demande d'un commanditaire

Comprendre et analyser son besoin,

Identifier sa problématique et les sources

éventuelles de dysfonctionnements

Rédiger et proposer un plan d'actions et une
perspective de changement en utilisant des grilles de modélisation.

Proposer un contrat de coaching adéquat

§ Présenter à son client le plan d'action issu de l'identification
de la problématique et des éventuels dysfonctionnements.

Proposer un contrat de coaching adéquat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle avec
des techniques imposées(Modèle SCORE et préconisations de
protocoles de changement)

Étude de cas imposéevisant l'acquisition de la méthodologie complète et présentation
orale de sa synthèse

Présentation orale de son auto-évaluation

RNCP35877BC03 — Réalisation d'une prestation de coaching complète

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire un accompagnement complet en utilisant des tableaux de
bord

Diagnostiquer la situation de départ et la situation cible auprès d'une personne ou d'une équipe

Utiliser divers cadres de référence pour expliciter la démarche entreprise

Mettre à jour de la stratégie d'excellence et

des ressources de son client pour les mettre au service de sa réussite

Proposer

un plan d'actions et une perspective de
changement

Proposer des actions ciblées en utilisant divers cadres de
référence en individuel et en collectif

Clôturer une prestation auprès du commanditaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en

situation professionnelleavec la réalisation de prestations complètes de coaching
supervisées et non supervisées avec vidéo, à partir de cas réels.

Étude de

cas et restitution complète écrite d'une intervention de coaching dans une équipe, à partir de cas
réels d'entreprise.

Étude de cas réels visant la réalisation d'une proposition

commerciale
Simulation de rendez-vous commercial en jeux de rôles
Proposition commerciale écrite.
Simulation d'une cohésion d'équipe
Co-visions Supervisions
Soutenance écrite et orale.

RNCP35877BC04 — Élaboration et animation d'une action de formation sur mesure pour compléter et optimiser sa prestation de coaching.

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les besoins, Concevoir et animer une action de formation à partir d'une posture de Coach professionnel
Utiliser les démarches et techniques pédagogiques appropriées aux contenus et à la singularité des participants
Se positionner dans une boucle de rétroaction de bio feedback afin d'améliorer la qualité de la formation en permanence selon les besoins des apprenants
Analyser sa prestation et l'évaluer

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Animation d'une séquence de formation et présentation d'un mémoire sur une thématique choisie avec les documents nécessaires
Soutenance écrite et orale.

RNCP35877BC05 — Créer et développer son entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer son entreprise : Présenter dans un business plan, ses prestations, ses cibles, sa structure, son statut, et son identité professionnelle
Comprendre les procédures de l'installation.
Appréhender la dimension administrative, juridique et comptable d'une entreprise individuelle
Les différentes structures juridiques (SARL – SASU – Auto-entreprise etc...)
Les multiples compétences à développer quand on choisit l'entrepreneuriat.
Développer son entreprise :
Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.
Choisir son identité d'entreprise
Créer son site internet § Créer son identité visuelle § Cibler sa clientèle
Définir une offre commerciale en lien avec ses compétences
Définir un périmètre géographique d'intervention
Comprendre et utiliser les outils de marketing digital pour une personnalisation de son offre commerciale.
Mettre en place les outils numériques de coaching et de formation en distanciel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance écrite et orale
Présentation de sa structure juridique et de son business plan à 5 ans.
Présentation de leur positionnement en qualité de Coach Professionnel sur le marché.
Description détaillée de leur offre commerciale et de leurs supports marketing et commerciaux.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Coach Professionnel travaille avec :
Des entreprises et des Organisations publiques ou privées : Accompagnement de Comités de Direction sur une réflexion stratégique, gestion du changement, etc.
Prévention des Risques Psycho-Sociaux dans l'entreprise.
Des équipes : Team building (construction d'équipe nouvelle / remotivation après une restructuration
Coaching d'équipe (cohésion d'équipe, gestion de conflits, atteinte d'un objectif commun, etc.)

Des personnes : Développement de compétence, accompagnement d'une mutation ou d'un changement de poste / pour surmonter une difficulté professionnelle, clarifier des objectifs de carrière, former un manager à la posture de manager-coach

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Coach Interne

/ Conch externe / Coach Formateur / Consultant RH

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Références juridiques des réglementations d'activité :

La profession de coach n'est pas réglementée.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 869 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 986
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour prétendre à une VAE le candidat doit pouvoir justifier d'au moins 1 an (continu ou non) d'expérience en rapport avec la certification visée.

Cette expérience peut avoir été acquise:

- dans le cadre : (Annexe 18: Livret 1 de la VAE)
- d'activité professionnelle salariée ou non,
- de bénévolat ou de volontariat
- d'inscription sur la liste des sportifs de haut niveau,
- de responsabilités syndicales,
- de mandat électoral local ou d'une fonction élective locale,
- de participation à des activités d'économie solidaire.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Jury de certification

Nombre et profils des personnes composant le jury - 3 personnes respectant au maximum la parité homme-femme, dont 3 professionnels

des Ressources Humaines et du Coaching

2 représentants d'AGAPE & CO

Qualité du président du jury et mode de désignation :

le Président du jury est choisi le jour même parmi les représentants des professionnels

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 60%

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de certification VAE

Certification conforme à la loi, aux décrets et au avenant relatifs à la mise en œuvre de la Validation des Acquis de l'Expérience.

Nombre et profils des personnes composant le jury 3 personnes respectant au maximum la parité homme-femme, dont 3 professionnels

des Ressources Humaines et du Coaching

2 représentants d'AGAPE & CO

Qualité du président du jury et mode de désignation :

le Président du jury est choisi le jour même parmi les représentants des professionnels

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 60%

Base légale

Date de décision	15/09/2021
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/09/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	17	0	100 %	—
2019	10	0	89 %	67 %
2018	8	0	100 %	38 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34769

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://agapeandco.fr/devenir-coach-professionnel-rncp/rncp-le-parcours-coach-professionnel/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35877/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	281
Parcours menés à terme	293

Taux d'achèvement	104 %
Période	02/2022 – 12/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	341
Montant total engagé	946 844 €
Coût moyen par dossier	2 777 €
Durée moyenne	118 h
Période	10/2021 – 09/2023
France compétences	88 %
Reste à charge titulaire	5 %
France Travail	5 %
Entreprise	1 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Régions	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.