

# Accompagnement professionnel des personnes et des équipes

RS4111 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 320, 413, 315              |
| Formacode(s)          | 15004                      |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance       | 31/12/2021                 |

## Certificateur(s)

ATORG · SIRET : 44036374500033

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'analyse transactionnelle permet d'analyser et de résoudre les difficultés rencontrées par les individus et les organisations, qu'il s'agisse d'un problème individuel, d'un problème de management, de fonctionnement d'un groupe, de prise de décision, de conflits. Ainsi, l'objectif visé par cette certification « Accompagnement professionnel des personnes et des équipes » est d'apporter les outils et techniques nécessaires permettant d'identifier le diagnostic le plus probable pour une situation donnée et d'en déduire le plan d'action le plus efficace pour atteindre les objectifs fixés. Cette compétence transmet à travers une démarche structurée, les différentes étapes pour optimiser l'accompagnement individuel et collectif, de la préparation à la mise en œuvre des interventions.

Aussi, cette compétence offrira aux certifiés un avantage certain sur le marché de l'emploi en renforçant et professionnalisant leur pratique en accompagnement de personnes et d'équipes mais également en favorisant l'essor d'une communication interpersonnelle plus efficace et d'une cohésion plus importante au sein des équipes.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

#### 1. Préparation à l'accompagnement des personnes et des équipes avec l'Analyse transactionnelle.

##### Analyse de soi

- Se préparer à une action d'accompagnement individuel avec l'Analyse transactionnelle.
- Apprécier ses propres ressources et connaissances, tout en reconnaissant ses limites personnelles pour utiliser avec efficacité et pertinence de l'aide extérieure.

##### Diagnostic situationnel

- Préparer les diagnostics à partir de ses demandes explicites ou implicites pour définir les modalités d'actions.
- Réaliser le diagnostic comportemental et social des individus pour les situer dans leurs modes de fonctionnement.
- Réaliser le diagnostic systémique du groupe pour permettre de cibler l'intervention.
- Analyser et apprécier le besoin de l'individu pour permettre de définir des objectifs précis et donner un sens à l'action d'accompagnement.

##### Préparation de l'action

- Préparer le cadre et les modalités de l'action d'accompagnement pour structurer la démarche.
- Préparer les entretiens exploratoires à mener en y créant les conditions de réussite pour permettre une mise en œuvre optimale.
- Elaborer un plan d'action planifié présentant toutes les étapes à suivre pour atteindre les objectifs fixés.
- Elaborer le contrat approprié avec le client pour permettre une compréhension et un engagement partagés.

#### 2. Mise en œuvre de l'accompagnement des personnes et des équipes avec l'Analyse transactionnelle

- Organiser le démarrage des interventions pour créer des conditions optimales de réussite.
- Sélectionner les interventions appropriées pour chaque étape en relation avec le contrat pour agir en toute compréhension du mode de fonctionnement du client.

- Accompagner le client à prendre conscience de ses axes de progrès pour l'engager dans une démarche responsable et autonome.
- Gérer la mise en œuvre des interventions délimitées dans le temps, tout en veillant à ce qu'elles permettent la progression et l'atteinte de ses objectifs.
- Gérer les impacts des changements et imprévus pouvant intervenir lors de l'accompagnement
- Utiliser l'intuition et la créativité pour anticiper, s'adapter et agir avec de nouvelles approches pour garder un lien permanent avec la situation et les objectifs.
- Transmettre des techniques et outils au client, en faisant preuve de pédagogie, pour lui permettre d'engager un processus de changement dans la construction de ses relations interpersonnelles.

#### 1. Préparation à l'accompagnement des personnes et des équipes avec l'Analyse transactionnelle.

##### Analyse de soi

- Se préparer à une action d'accompagnement individuel avec l'Analyse transactionnelle.
- Apprécier ses propres ressources et connaissances, tout en reconnaissant ses limites personnelles pour utiliser avec efficacité et pertinence de l'aide extérieure.

##### Diagnostic situationnel

- Préparer les diagnostics à partir de ses demandes explicites ou implicites pour définir les modalités d'actions.
- Réaliser le diagnostic comportemental et social des individus pour les situer dans leurs modes de fonctionnement.
- Réaliser le diagnostic systémique du groupe pour permettre de cibler l'intervention.
- Analyser et apprécier le besoin de l'individu pour permettre de définir des objectifs précis et donner un sens à l'action d'accompagnement.

##### Préparation de l'action

- Préparer le cadre et les modalités de l'action d'accompagnement pour structurer la démarche.
- Préparer les entretiens exploratoires à mener en y créant les conditions de réussite pour permettre une mise en œuvre optimale.
- Elaborer un plan d'action planifié présentant toutes les étapes à suivre pour atteindre les objectifs fixés.
- Elaborer le contrat approprié avec le client pour permettre une compréhension et un engagement partagés.

#### 2. Mise en œuvre de l'accompagnement des personnes et des équipes avec l'Analyse transactionnelle

- Organiser le démarrage des interventions pour créer des conditions optimales de réussite.
- Sélectionner les interventions appropriées pour chaque étape en relation avec le contrat pour agir en toute compréhension du mode de fonctionnement du client.
- Accompagner le client à prendre conscience de ses axes de progrès pour l'engager dans une démarche responsable et autonome.
- Gérer la mise en œuvre des interventions délimitées dans le temps, tout en veillant à ce qu'elles permettent la progression et l'atteinte de ses objectifs.
- Gérer les impacts des changements et imprévus pouvant intervenir lors de l'accompagnement
- Utiliser l'intuition et la créativité pour anticiper, s'adapter et agir avec de nouvelles approches pour garder un lien permanent avec la situation et les objectifs.
- Transmettre des techniques et outils au client, en faisant preuve de pédagogie, pour lui permettre d'engager un processus de changement dans la construction de ses relations interpersonnelles.

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun prérequis mais une première expérience professionnelle d'au moins deux ans est appréciée.

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

---

## Liens avec d'autres certifications

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS5964

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.atorg.com/>

<https://files.acrobat.com/a/preview/0d646867-bc23-4883-899a-927d344f0724>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4111/>

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 106               |
| Montant total engagé     | 112 800 €         |
| Coût moyen par dossier   | 1 064 €           |
| Durée moyenne            | 17 h              |
| Période                  | 02/2020 – 11/2021 |
| France compétences       | 89 %              |
| Reste à charge titulaire | 11 %              |
| Entreprise               | 1 %               |

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