



INSTITUT DE SOPHROLOGIE

Du Sud-Ouest

Bordeaux

Toulouse



Formation de « Sophrologue Consultant-Formateur »

Spécialisation dans les problématiques liées à la vie professionnelle

Deux formations complémentaires pour obtenir le diplôme privé de
« Sophrologue Consultant-Formateur » :

« Outils et méthodologie de la formation et du coaching »

Au service de la sophrologie dans le monde du travail

Et

« Démarche commerciale et positionnement professionnel »



La F.E.P.S.

(Fédération des Ecoles Professionnelles en Sophrologie)

Regroupe sept écoles, ayant chacune leur spécificité et leur identité, toujours plus motivées par la qualité de l'enseignement et par les avancés du processus de professionnalisation des sophrologues.



REPUBLIQUE FRANÇAISE

Siège social : ISSO 1 Impasse de Lisieux, 31300 Toulouse

☎ 05 62 20 40 30 - ✉ contact@sophrologie-sudouest.com

SARL au capital de 2 000 € - 504 784 265 R.C.S. TOULOUSE - code APE 8559B

Déclaration d'activité Enregistrée sous le N° 73 31 06704 31auprès du Préfet de région de Midi-Pyrénées

Public / prérequis :

- Étudiant en sophrologie de l'une des écoles de la Fédération des Écoles Professionnelles en Sophrologie (FEPS) ayant terminé la formation ;
- Sophrologue ayant une expérience des 4 degrés de la relaxation dynamique avec au moins 300 heures de formation.

Admission :

- Sur CV et lettre de motivation.

Ces documents sont à adresser par mail à Régine PHILIP et Yann CORMIER sur contact@sophrologie-sudouest.com

A la suite de votre admission, votre contrat vous sera envoyé par courrier.

Durée et organisation de la formation :

- 2 formations indépendantes l'une de l'autre. Vous pouvez commencer par celle de votre choix ou seulement vous engager dans celle qui a le plus d'intérêt pour vous :

➤ « Outils et méthodologie de la formation et du coaching »

4 mois avec 3 sessions

7 jours en présentiel (56 heures) dont 1 jour d'évaluation formative (8 heures)

Travail intersession ou travail personnel (30 heures)

Accompagnement individuel à distance de 2 heures (non pris en compte dans le total des heures facturées)

Horaires : de 09h00 à 18h30 avec une pause de 1h30 pour le déjeuner

Lieu : ISSO - 1 Impasse de Lisieux, 31300 Toulouse

➤ « Démarche commerciale et positionnement professionnel »

5 mois avec 3 sessions

7 jours en présentiel (56 heures) dont 1 jour d'évaluation formative (8 heures)

Travail intersession ou travail personnel (30 heures)

Accompagnement individuel à distance de 2 heures (non pris en compte dans le total des heures facturées)

Horaires : de 09h00 à 18h30 avec une pause de 1h30 pour le déjeuner

Lieu : ISSO - 1 Impasse de Lisieux, 31300 Toulouse

Objectifs pédagogiques de la formation « Outils et méthodologie de la formation et du coaching » :

- Acquérir les outils et méthodologies du coaching et de la formation pour répondre aux besoins des entreprises ;
- Savoir les associer à la sophrologie de manière pertinente et contextualisée, savoir les utiliser selon les situations et les personnes, dans le cadre d'un accompagnement individuel ou collectif ;
- Structurer la démarche d'accompagnement de coaching ou de formation et en assurer l'animation en présentiel ou à distance (e-learning) ; apprendre à intégrer les outils numériques dans l'accompagnement proposé ;
- Appréhender les sujets prépondérants en matière de prévention et de préservation de la santé physique et mentale (stress, management, retraite, addictions sédentarité, télétravail, intelligence émotionnelle, ...) ;
- Approfondir les compétences sophrologiques.

Objectifs pédagogiques de la formation « Démarche commerciale et positionnement professionnel » :

- Elaborer une stratégie commerciale, se positionner en tant qu'expert et identifier son marché ;
- Développer ses outils de prospection ;
- Être capable d'élaborer un plan d'action et y apporter des actions correctives ;
- Intégrer le digital dans son approche commerciale ;
- Enrichir ses compétences professionnelles pour développer son offre de service dans le domaine du monde du travail ;
- Développer sa pratique professionnelle par un atelier de co-développement ;
- Approfondir les compétences sophrologiques.

Suivi de l'exécution du programme :

- Modalités d'évaluation et appréciation des résultats :
 - Attestation de présence, de fin de formation et de validation des acquis des 2 formations : « Outils et méthodologie de la formation et du coaching » et « Démarche commerciale et positionnement professionnel ».Le dernier jour de chaque formation est consacré à des évaluations formatives :
 - Présentation à l'oral d'un rapport écrit sur une démarche de coaching et/ou d'action de formation en entreprise
 - Présentation de son plan d'action commerciale et du bilan de son auto-coaching
- Pour obtenir le diplôme privé de « Sophrologue Consultant-Formateur » d'ISSO vous devez avoir obtenu l'attestation de présence, de fin de formation et de validation des acquis des 2 formations ci-dessus. Et au cours des 2 ans qui suivent la fin de votre formation, vous devez rédiger un dossier professionnel dont la matrice vous sera délivrée par ISSO pour obtenir le diplôme privé de « Sophrologue Consultant-Formateur ».

Méthode et moyens pédagogiques :

- Apports théoriques et pistes bibliographiques :
 - Présentation Powerpoint, films, paperboard.
- Approche pratique :
 - Exercices de groupe, études de cas, mise en situation, jeux de rôle
 - Metaplan, brainstorming, vidéo ...
- Approfondissements sophrologiques.

Description des activités du « Sophrologue Consultant-Formateur » :

- Le **Sophrologue Consultant-Formateur** est un acteur du développement personnel qui accompagne, un individu ou un collectif, à développer les capacités et les ressources nécessaires afin de résoudre une problématique liée à la vie professionnelle.
- Il aide à faire émerger des solutions en vue d'atteindre un objectif, selon un protocole, un programme, qui favorise l'autonomie et la responsabilité.
- Le **Sophrologue Consultant-Formateur** a plusieurs cordes à son arc pour mener différentes formes d'interventions en s'appuyant sur une triple compétence : sophrologie, formation et coaching,
- La formation s'inscrit autour de 4 axes :

Méthodologie

Expertise

Animation

Commercial

Compétences visées

Méthodologie

- Développer les **techniques de questionnement** (approche individuelle et collective) et apprendre à décortiquer une problématique, une situation, un besoin. Questionnement systémique, approche PNL et synthèse de la demande/problématique.
- Acquérir des outils **de coaching** pour accompagner, un individu ou un groupe, de la demande initiale à la mise en œuvre du plan d'action. Savoir adapter les modalités de son intervention à la problématique, au contexte et aux individus, conduire un travail de réflexion permettant l'émergence et la mise en œuvre de solutions adaptées, efficaces et écologiques (méthode GROW, objectif SMART, plan d'action et indicateurs de réussite).
- Structurer une **action de formation** : concevoir un programme adapté aux besoins et contraintes, sélectionner les outils et méthodes d'apprentissage pertinents, concevoir les scénarii pédagogiques intégrant différentes modalités pédagogiques, s'assurer de la transférabilité des acquis et évaluer les acquis à chaud et à froid ; e-learning
- Structurer une **démarche d'accompagnement** de coaching et de formation en fonction de la problématique définie, Associer de manière efficace la triple compétence : sophrologie, coaching et formation.

Expertise

- Apprentissage et développement des savoirs en matière de :
 - **Prévention des risques professionnels** : Risques psychosociaux (stress, violence interne et externe), troubles musculo-squelettiques, sédentarité, équilibre vie privée/vie professionnelle
 - Conduite du **changement**
 - **Transition** de vie professionnelle : changement de poste ou de métier (mobilité interne) ou d'une transition de vie (retraite)
 - **Qualité de vie au travail**, bien-être au travail
 - Gestion des conflits, des relations interpersonnelles
 - **Émotions** et comportements, « Soft skills », intelligence émotionnelle
- Actualisation des **compétences** de l'intervenant et analyse de sa pratique professionnelle.

Animation

- Adapter sa communication et installer une relation de **confiance** auprès d'un public varié, dans un contexte où l'accompagnement peut être prescrit, dans une approche individuelle ou collective
- **Animer** un groupe de stagiaires, mettre en place de bonnes conditions d'apprentissage, installer une **dynamique de groupe** et faire face aux situations difficiles, s'adapter aux objectifs pédagogiques individuels
- Utiliser des **outils** d'animation variés et efficaces, fournir les outils adaptés aux personnes accompagnées et organiser le **travail intersession**
- Développer son sens de l'**écoute**, utiliser les outils de communication, appliquer les principes et techniques d'une communication efficace
- **Évaluer** – résultats concrets et mesurables
- **Clôturer** l'accompagnement avec le groupe, la personne accompagnée et le client
- Intégration de **pratiques sophrologiques**.

Commercial

- Développer un **argumentaire** : savoir présenter la sophrologie en fonction de l'interlocuteur, les finalités de son action et les bénéfices attendus, valoriser la complémentarité des compétences de coaching et de formation
- Savoir construire son **offre de service**, prospecter et établir son plan d'action
- Savoir analyser la situation problématique ou la **demande du client**, questionner le commanditaire afin d'identifier les enjeux, les besoins et les contraintes, obtenir les informations nécessaires, proposer une démarche répondant aux besoins du commanditaire et de la ou les personnes accompagnées
- Poser le **cadre** de l'accompagnement (conditions matérielles, règles déontologiques). S'assurer de la compréhension de la démarche et de l'adhésion à l'approche par les différentes parties prenantes
- Élaborer la **proposition commerciale**, contractualiser. Définir le **cadre** de l'accompagnement et assurer le suivi de l'intervention (relation client)

SOPHROLOGUE CONSULTANT-FORMATEUR

Intervenantes :



Agnès KOSLOW, Sophrologue, DRH, coach certifiée et formatrice pour adultes.
Plus de 15 ans d'expérience en entreprise, experte RPS (Risques Psychosociaux) et QVT (Qualité de Vie au Travail).
Référente pédagogique de la formation de « Sophrologue Consultant-Formateur »



Cindy DEZERABLE, Sophrologue, préparatrice mentale, formatrice.
15 ans d'expérience dans l'insertion sociale et professionnelle et la formation pour adultes.

Tarif :

1 050,00 € Net de taxes (150,00 € / jour) pour chaque formation

2 100,00 € Net de taxes (150,00 € / jour) pour la formation complète de Sophrologue Consultant-Formateur

Organisme de formation exonéré de TVA

Les frais de déplacement, d'hébergement et les repas sont à la charge intégrale du stagiaire.

Pour tout projet de financement, par un financeur externe, vous devez vous rapprocher de Marine CANTON, assistante de formation professionnelle ISSO, par mail ou téléphone (contact@sophrologie-sudouest.com ou au 05 62 20 40 30) afin de vous orienter efficacement vers les meilleurs dispositifs et de bénéficier d'un accompagnement pour votre dossier de demande de prise en charge.

Dans le cadre d'un financement personnel de la formation, des modalités de financement sous forme de prélèvements automatiques sont proposés.