

100%  
DIGITAL

# JOURNÉE DE PROFESSIONNALISATION

ICF  
France  
Charter Chapter

DÉVELOPPER SON BUSINESS DE COACH



## • DÉROULÉ DE LA JOURNÉE •

Coachs adhérents ICF, coachs non-membres et apprenants en école de coaching, renforcez vos compétences et découvrez les outils pour prendre le bon départ et rendre votre activité pérenne !

Au programme de ce parcours entrepreneurial complet :

- 2 conférences inspirantes portées par des personnalités de renom et parcours remarquable,
- ainsi que 6 ateliers à choisir parmi les 22 proposés par des intervenants aux qualités démontrées, afin d'ajuster cette journée à vos besoins concrets actuels !

Cette journée marque un temps fort dans votre professionnalisation et votre épanouissement d'entrepreneur, tant par son approche bienveillante et participative que par ses apports pragmatiques et directement applicables.

### MATIN

9H : ACCUEIL, PRÉSENTATION DE LA THÉMATIQUE

9H20 : CONFÉRENCE DE NATHALIE ROOS



Ayant été Directrice Générale de Mars Chocolat France, puis Présidente Europe, et Directrice Générale de L'Oréal en Allemagne et membre du Comité Exécutif de L'Oréal en tant que Directrice Générale de la Division des Produits Professionnels, avec une vision centrée sur l'humain et la dynamique collaborative, Nathalie Roos a su y mener une transformation complète ayant produit les meilleures performances de croissance des 20 dernières années.

Nathalie Roos introduira la JPro 2021 d'ICF France en abordant la dimension marketing de l'entrepreneuriat. Son brillant parcours de manager vous donnera des clés essentielles pour développer et pérenniser votre business.

## T1A1 – Mes croyances et valeurs du business



Nadia CLAUDEL, PCC, Business coach, formatrice et consultante

Après 22 ans en entreprises dans des fonctions de Directeur Général de PME, de management et auditeur Qualité, elle a sa société Alias Business Coaches, puis l'école de coaching ADESSO Academy avec Czerna ASSAYAG.

Elle accompagne des personnes, équipes et organisations dans le respect de la diversité de chaque client et chaque demande unique !

Pour mesurer, voire quantifier notre valeur, la valeur de nos clients, il est intéressant d'identifier nos valeurs et croyances du business et de faire le lien entre ces notions.

Le sens de nos valeurs donne de la valeur, nos croyances positives nous aident à atteindre nos objectifs, à l'inverse de nos croyances négatives.

L'idée de cet atelier est de nous permettre de les connaître et reconnaître, d'en comprendre les interactions et de modéliser l'exercice pour nos clients et/ou notre environnement.

Les participants seront invités dans un premier temps à s'interroger sur les différences, nuances entre valeurs et croyances. Puis individuellement, un temps pour identifier, chacun ses propres valeurs et croyances afin de réfléchir, à l'issue de cet atelier, aux bénéfices, freins ou doutes dans leur activité.

## T1A2 – Mon rapport à l'argent



Paule Terreaux, PCC, Coach et thérapeute.

Ingénieure de formation, pendant 24 ans dans un grand groupe industriel, elle y a pratiqué l'animation, le management d'équipe et le développement des ressources humaines.

Depuis, elle forme et accompagne principalement dans les domaines de l'orientation et la reconversion, de l'entrepreneuriat et du développement commercial, de la relation d'aide.

Pas de développement de son propre business sans se confronter à son rapport à l'argent. Or l'argent est un concept très émotionnel, qui fait référence à nos expériences, nos croyances personnelles et familiales. Notre relation à l'argent parle de nos valeurs, de notre estime, de notre attachement...

Un atelier pour :

- considérer la réalité émotionnelle qui coexiste avec la réalité monétaire
- découvrir des clefs pour vivre en bonne relation avec l'argent
- s'engager sur un chemin de responsabilité quant à sa réalité financière

Les participants seront invités à se questionner sur cette facette de leur rapport à la réalité et à se donner une chance de voir leur réalité évoluer positivement au travers d'un petit pas précis et concret.

Les participants repartiront avec sept clefs essentielles sur l'argent, qu'ils pourront utiliser pour eux-mêmes et dans leurs accompagnements.

## T1A3 – Mon profil commercial



Véronique THIEL, Chef de projets, lead assessesseuse et dirigeante.

32 ans en environnement Français et international dans la fonction RH au sein de Merck Millipore puis de Steelcase, en tant que directrice du projet Transformation & Leadership pour l'Europe, l'Amérique Latine et l'Asie, puis en créant son cabinet, avec des clients tels que Lilly France, Hager Group, Hypromat France, Schmidt Groupe, Socomec ou Transgene, BNP Paribas, Engie ou Allianz.

Que vous ayez choisi votre métier de coach par envie, passion, raison ou tout autre motif légitime, la question s'est vraisemblablement déjà posée à vous : « suis-je en mesure de développer commercialement mon activité ? »

Nous avons tous reçu des conseils avisés ou essayé des méthodes miracles nous conduisant à nous infliger des injonctions à l'efficacité aléatoire... Alors qu'ici aussi, la réponse à la question relève de la conscience de nos forces et points de vigilance par rapport à une activité nécessaire mais pas nécessairement motivante.

Cet atelier initie une réflexion par rapport à vos forces et vigilances pour développer commercialement votre activité de coaching. Dans une logique coopérative, il vous invitera à partager, autour du modèle Insights Discovery, des constats et des pistes de progrès afin de combiner au mieux votre engagement professionnel et votre attractivité commerciale.

**T2A1 – Ma valeur utile à travers l'IKIGAI**

*Votre boussole pour une offre de service pertinente et ciblée.*



Claudine Deslandres, PCC, Coach professionnelle et formatrice

Fondatrice Provalence Coaching et Formation

Associée Graines de Succès

Co-Conceptrice jeu de coaching Graines d'Audace®

Co-Conceptrice Box Ikigai®

Past-présidente ICF Normandie – administratrice CA ICF France 2018-2021

D'origine japonaise, et adapté avec notre point de vue occidental : le concept de l'Ikigai peut se résumer à "exercer avec brio une activité professionnelle rémunérée qui ait du sens."

Comment, en tant que coach, ajuster une proposition de services qui vous ressemble, qui soit unique, dans laquelle vous soyez à l'aise et surtout qui intéresse des clients potentiels ?

Explorez les premiers cercles de l'Ikigai pour comprendre le processus, enclencher votre réflexion et imaginer les étapes qui vous rapprocheront de votre équilibre.

Le format interactif de l'atelier vous place directement au cœur du sujet et vous permet de repartir avec un premier engagement concret.

**T2A2 – Mon pitch : un superpouvoir au service du coach que je suis !**

*Ou comment construire son histoire dans le respect du coach et de la personne que je suis et en lien avec ce qui fait sens pour moi.*



Valérie Soracchi, ACC, Coach Professionnelle, en charge de la commission Générations Futures de l'ICF.

Présidente de la société Envol et membre de l'association Génération 15-25.

Après 20 ans cadre manager et dirigeant dans des entreprises internationales dans le domaine du marketing et du commercial, elle accompagne désormais les jeunes qui seront les acteurs et les décideurs de demain, ainsi que les entreprises en lien avec l'intégration et la fidélisation des nouvelles générations.

L'intention de cet atelier est de vous permettre d'écrire l'histoire qui vous correspond et fait la différence auprès de votre cible client, tout en respectant le coach que vous êtes.

Vous permettre de trouver des réponses aux questions que vous pouvez vous poser : C'est quoi un pitch ? Pourquoi un pitch ? Comment je le construis ? Comment je me positionne et fais la différence ? Et en tant que coach ?

Venez découvrir une approche simple pour embrasser votre histoire et vos supers pouvoirs !

**T2A3 – Mon client idéal**

Corinne FOURET, Coach professionnelle et formatrice

Fondatrice de CF Évolution 2012

Responsable régionale mentorat pour un réseau d'entrepreneurs 2015

Référente handicap 2017

Adaptathon Bordeaux 2019, sélectionnée dans la catégorie Emploi/Prévention (handicap)

Présidente ICF Nouvelle Aquitaine 2021

Savez-vous toujours répondre aux questions qui vous sont posées sur votre activité de coach avec aisance ?

Connaissez-vous vraiment vos clients ? Et votre client idéal, on en parle ? Découvrez quelques astuces avec les 5 savoir à savoir... Non, non, il n'y a pas de faute d'orthographe. Au fil de cet atelier, soyez ouvert et révélez les ailes de votre super pouvoir : initier, témoigner, réciprocité. Vous osez porter votre cap(e) avec amusement et cohérence pour vous envoler avec légèreté. Et pour un costume sur-mesure efficient, repartez avec les livrables complétés pendant l'atelier.

### T3A1 – Les forces de l'échec

« et si l'échec était source d'opportunités ? »



Grégory CLAVE

Après 23 ans chez Capgemini, notamment en tant que Vice-Président et membre du comité de direction, puis formé par ACTIVISION, il accompagne les dirigeants et managers dans des actions de coaching de performance, de formation managériale, de mentoring axées sur la recherche de résultats durables, de team building et CoDev. Également enseignant en stratégie d'entreprise et ingénierie commerciale au Campus Ynov de Toulouse et mentor de startups de l'incubateur 42.

« J'ai perdu un appel d'offre ». « J'ai échoué à la soutenance ». « J'ai loupé mon rendez-vous ».

Nous avons toutes et tous été confronté à l'échec. Il est même « naturel » d'échouer car c'est comme cela que nous avons grandi. L'important n'est donc pas de se morfondre en pensant à tout ce que nous aurions pu faire. L'important est de savoir ce que l'on peut tirer de ces situations. Comment analyser, se relever, tirer parti de tout cet apprentissage pour grandir et devenir meilleur. L'échec est une étape de notre apprentissage mais aussi une opportunité de rebondir car vous pourriez être surpris du business potentiel que vous pourriez créer suite à un soi-disant échec.

Cet atelier vous permettra par un questionnement et une analyse simple de la situation, de transformer les échecs en opportunités, surtout que : « ce qui ne se plante pas, ne pousse jamais ».

### T3A2 – Ma prospection directe

« Comment obtenir un 1er rendez-vous chez votre prospect ? »



Jean-Cédric Violet

- Business Coach des indépendants et des équipes commerciales
- Entrepreneur du conseil en développement commercial 360°
- Expert franco-allemand du Business Development
- Multiculturel : France, UK, Allemagne et Italie

20 ans comme dirigeant de filiale en Allemagne pour les pays germaniques dans le secteur du bâtiment  
Plaisir et enthousiasme dans les relations humaines

Quid du comment obtenir un 1er rendez-vous ou de la minute pour convaincre mon prospect !

Oui, la prospection téléphonique est difficile pour beaucoup d'entre nous et pourtant un pas essentiel pour notre activité.

Pendant cet atelier, Jean-Cédric vous accompagnera pour vous faire découvrir et développer votre dimension commerciale dans l'authenticité et le respect de la personnalité. L'objectif sera d'adapter votre argumentaire à vos cibles clients et à qui vous êtes.

Être plus efficace dans votre approche signifie : vous préparer professionnellement à la prospection client, travailler le fond et la forme de votre présentation, vous approprier les outils commerciaux en vous différenciant de vos concurrents.

Sa promesse : vous faciliter la prospection directe grâce à vos talents et à votre authenticité.

Ensemble, vous éveillerez et optimiserez la dimension commerciale qui est en vous !

### T3A3 – Ma prospection digitale

La stratégie de l'Ebook au coeur de la communication digitale en coaching



Edwige GIRON-Fleckinger, PCC, Coach professionnelle, Formatrice Erickson Coaching (Erickson Coaching International) et Mentor coach ICF  
Membre du conseil d'administration ICF France

Après 10 ans dans les ressources humaines et le management de projets, elle accompagne les coaches dans leur professionnalisation, leur développement et la digitalisation de leur activité indépendante.

La communication digitale n'est pas nécessairement une compétence innée... Comme toute compétence de savoir et savoir-faire, elle s'apprend. Et puis quand on est coach, on n'aime pas trop ça la prospection ;-). Alors, comment attirer ses clients via internet quand on est coach ?

Prendre conscience de l'intérêt de proposer du "contenu gratuit" est un atout concurrentiel essentiel quand on souhaite développer son activité de coach via internet.

Dans cet atelier, Edwige vous expliquera la stratégie de l'ebook pour apprendre à mieux communiquer sur internet. Vous apprendrez à construire votre stratégie digitale étape par étape, et vous verrez que c'est plutôt simple !

Vous repartirez avec un Cadeau à utiliser immédiatement pour booster votre activité : votre check list pour mettre en place votre propre stratégie de prospection digitale.

## T3A4 – Mon réseau, mes partenaires



Sabrina Pagneux Sureau, ACC, Coach professionnelle et Consultante RH, Société Chrysalide Coaching

Après 15 ans au sein de directions en Ressources Humaines, elle accompagne les individus et les collectifs dans la quête de sens, l'identité, la vision, la cohésion et la conduite du changement.



Alain Gadreau, Consultant, Coach et médiateur

Dirigeant de Triode Médiation & Coaching

40 ans manager en logistique, maintenance et production sur des sites industriels

Formé à la CNV, Médiation, Coaching, CODEV, QRT, il accompagne les personnes et les collectifs pour mieux vivre ensemble et atteindre leurs objectifs, rêves.

Sabrina et Alain vous proposeront un atelier interactif pour partager les *best practices* sur le développement de votre réseau et de vos partenariats pour accroître votre chiffre d'affaires.

Comment je travaille mon réseau et mes partenariats? Quels sont mes enjeux ? mes freins ?

12H45 : SYNTHÈSE DE LA MATINÉE ET TEMPS D'ÉCHANGE

13H-14H30 - PAUSE DÉJEUNER

APRÈS-MIDI

14H30 : ACCUEIL, PRÉSENTATION DE L'APRÈS-MIDI

14H45 : CONFÉRENCE DE CATHERINE TANNEAU



Présidente ICF Monde après avoir été présidente ICF France, mais aussi Dirigeante et associée de Variations International et de Activision Coaching Institute, et Professeur Affilié HEC Exed, administratrice certifiée, Catherine Tanneau pratique une vingtaine d'années le conseil et l'accompagnement de cadres et de dirigeants.

Elle partagera ses expériences et les réussites de sa carrière.

Au plus près de votre activité, elle vous aidera à fixer des objectifs pour développer les compétences indispensables au bien-être et au succès de votre business de coach.



### T4A1 - Les étapes clés de mon RDV

« Les coachs sont de très bons commerciaux »



Grégory CLAVE

Après 23 ans chez Capgemini, notamment en tant que Vice-Président et membre du comité de direction, puis formé par ACTIVISION, il accompagne les dirigeants et managers dans des actions de coaching de performance, de formation managériale, de mentoring axées sur la recherche de résultats durables, de team building et CoDev. Également enseignant en stratégie d'entreprise et ingénierie commerciale au Campus Ynov de Toulouse et mentor de startups de l'incubateur 42.

Vous sentez cette petite boule au ventre alors que vous attendez votre interlocuteur dans la salle d'attente ?

Ce rendez-vous est important, crucial, cela fait des semaines que vous l'attendez... alors comment mettre tout en œuvre pour qu'il soit source de succès ?

Vous avez déjà toutes les cartes et capacités en main pour cela car les coachs sont de formidables commerciaux.

Vous en doutez ? Laissez Grégory vous démontrer le contraire en détaillant les étapes clés d'un RDV commercial et vous verrez que le business... c'est du coaching !

### T4A2 – Ma posture en entretien commercial

*Un puissant levier d'attraction et de closing ?*



Rodolphe JEANBLANC

Co gérant de TalendHom

Superviseur d'organisation, coach et formateur

Découvrir en quoi les caractéristiques de la posture de coach sont de puissants leviers pour mener à bien cet entretien très particulier qu'est l'entretien commercial.

Comment un « air de ne pas y toucher », comment la philosophie du Thao et toutes nos autres clés permettent d'être pleinement là, d'être dans l'ici et maintenant, de faire vivre une expérience à son interlocuteur/trice et de repartir avec beaucoup... avec le juste « beaucoup ». Faut pas pousser l'éthique dans les orties.

Le coaching commence là. Ne sommes-nous pas des coachs qui vendons du coaching ?

### T4A3 – La valorisation de mon offre



Alain Sékula, ACC, coach professionnel consultant en stratégie et en communication, formateur en management, marketing et relation client, enseignant et ancien dirigeant.

25 ans en starts up, entreprises ou commerces, menant de front direction d'entreprise et conseil auprès d'autres organismes et formation, parce qu'accompagner ou former facilite selon lui la capacité à écouter, à dialoguer, à transmettre et à créer du lien entre pratique et théorie.

De son expérience, il tire une observation : la principale différence entre les entreprises se traduit par une disponibilité plus réduite du dirigeant.

Valoriser une offre est une clé indispensable pour être distingué des autres offres.

Cet atelier permettra aux participants de distinguer la visibilité d'une candidature (processus de communication) et son attractivité (processus de choix pour le client) en passant de l'évaluation de son message actuel à la réécriture d'une offre identifiable, claire et percutante.

### T4A4 – Rédiger ma proposition commerciale

*Passer de la feuille blanche à une proposition professionnelle*



Hélène Séjourné, ACC, Coach-formatrice-Consultante RH

Après 10 ans dans la grande distribution et 6 ans dans le management financier de projets européens, experte en commerce international, elle accompagne les dirigeants, les managers et les équipes des entreprises et associations à développer leur performance en développant l'intelligence collective, la communication, la responsabilité de chacun pour révéler les talents des personnes dans le plaisir de l'intra-preneuship.

Être en mesure de comprendre ce qui se joue dans l'entretien commercial (préliminaire), lorsqu'on est face à un RH, un manager, pour un coaching individuel ou d'équipe, afin de poser les bonnes questions et d'avoir suffisamment d'éléments pour écrire une proposition percutante.

## T5A1 – Mon business plan

Comment réussir son business plan ?



Grégoire Charroyer

Accompagnateur d'entrepreneurs chez L'Expert-comptable.com, 8 ans d'expérience dans le domaine de la création d'entreprise.

Réaliser un business plan ou un prévisionnel d'activité est une étape incontournable pour tout créateur d'entreprise qui souhaite structurer son projet entrepreneurial. Même en l'absence de besoin de financement, il est nécessaire d'établir cette feuille de route comptable et financière.

À travers cet atelier, je vous propose de comprendre les différentes parties d'un business plan, comment les construire afin de rendre ce document utile et pertinent.

Grégoire Charroyer répondra aux questions incontournables liées à la réalisation d'un business plan et mettra à votre disposition deux modèles concrets de coach en phase de création.

## T5A2 – Mon statut et ma protection légale

Tout connaître sur les formes juridiques et la protection sociale du dirigeant.



RICHARD Antoine

Accompagnateur des coaches / freelances chez L'Expert-comptable.com

Les formes juridiques peuvent paraître complexes à aborder : entre la micro entreprise, l'entreprise individuelle et les formats de sociétés type SAS / SASU ou EURL / SARL il est facile de s'y perdre. Antoine de L'Expert-comptable.com va vous expliquer les tenants et aboutissants en termes de fiscalité, comptabilité et protection sociale, le tout avec des termes simples et beaucoup de pédagogie.

## T5A3 – Déduire des charges de ma structure

Tout savoir sur les charges déductibles lorsqu'on est coach !



Corentin Gérard

Consultant en création d'entreprise et comptabilité.

Loyer, abonnement Internet, téléphone, quelles charges puis-je faire passer sur ma boîte et comment les gérer facilement ?

À la fin du webinar, vous connaîtrez toutes les charges qu'il est possible de déduire de votre entreprise :

- achat de véhicule
- location de véhicule
- frais de déplacement
- frais de bouche (restaurant / déjeuner...)
- abonnement Internet, téléphonique
- loyer

Et encore bien d'autres frais possibles !

## T5A4 – Mon juste tarif

Comment définir mon juste tarif ?



Delphine Boileau-Terrien, Coach-Experte auprès des femmes qui veulent créer leur indépendance financière avec une entreprise qui leur ressemble. Parmi les premières Françaises à lancer son business sur internet en 2011, son entreprise a connu une belle croissance et traversée la crise sanitaire avec succès. Son expertise couvre les domaines de l'état d'esprit entrepreneurial, le marketing authentique, la relation à l'argent et la gestion du temps.

Delphine partage régulièrement son expérience lors de conférences en ligne et en présentiel auprès d'organisations et d'associations en France et à l'étranger. [www.femmesdechallenges.com](http://www.femmesdechallenges.com)

Comment définir mon juste tarif ?

Cette question est un vrai casse-tête pour tout coach qui veut vivre de son activité qu'il démarre sa carrière professionnelle ou ai déjà eu un parcours en entreprise. *Est-ce que je dois être « pas cher » pour avoir plus de clients ? « Est-ce que je dois avoir des tarifs haut de gamme pour pouvoir vivre de mon activité ? ».*

À l'issue de cet atelier, vous connaîtrez les 5 éléments clé qui définissent un tarif. Vous aurez réfléchi et poser des chiffres concrets afin d'avoir une première ébauche des tarifs qui vous semblent justes.

Vous serez plus au clair et confiant(e) dans la démarche pour fixer vos tarifs et savoir les donner comme si c'était votre adresse !

## T6A1 – Ma certification et mon business

*Transformer ma certification en cash !*



Anne de Solages

Irène Francisco Antunes

Sylvie Filipski

Coachs professionnelles certifiées PCC

Référentes du Comité de Certification d'ICF France

Au cours de cet atelier interactif, nous allons ensemble mettre en lumière les apports soutenant de la certification ICF pour le développement de votre business de coach.

Vous allez vivre une expérience bousculante et vous repartirez avec des éléments nouveaux pour alimenter votre démarche de développement commercial, appuyée solidement sur votre certification.

## T6A2 – Ma supervision et mon business

*La supervision pour développer mon business*



Samia Klouche, MCC, Coach professionnelle, mentor coach ICF et superviseure certifiée IDSUP

Psychanalyste et psychothérapeute

Elle accompagne les coachs tant dans l'amélioration continue de leur geste professionnel que dans la recherche de leur identité et singularité de coach.

Que nous soyons coachs seniors ou juniors, que nous soyons déjà certifiés ou pas, la recherche de nouveaux clients est au cœur de notre métier. Pourtant nous rêvons tous de voir perdurer nos missions actuelles et en trouver de nouvelles sans faire de prospection. Nous voudrions tous signer des contrats sans faire effort !!

Décider de démarrer ou de poursuivre un processus de supervision est une piste possible pour voir nos contrats se multiplier. Comment ?

La supervision nous fait travailler sur notre posture professionnelle, notre identité de coach, nos résistances et peurs de réussir, nos valeurs profondes... D'être et de faire aligner notre confiance avec notre capacité à déployer notre énergie dans la recherche de prospects qui bientôt seront nos nouveaux clients.

Une supervision pour grandir bien au-delà du geste professionnel et devenir un coach qui développe pleinement son chiffre d'affaires.

Développer son expertise, trouver son identité professionnelle... permet de faire grandir sa confiance en soi et être en capacité de poser des actions nécessaires au développement de son business. Se connecter à son énergie vitale et à ses valeurs profondes pour oser nous lancer sans retenue dans la recherche et la signature de contrats avec les clients qui nous correspondent.

## T6A3 – Ma formation et mon business

*Comment faire de son parcours de formation une valeur ajoutée pour le développement de son business de coach ?*



Céline Bartoli, PCC, Coach, formatrice et formatrice en intelligence collective

Après plus de 15 ans comme conseil dans le monde de la finance, Céline accompagne aujourd'hui les managers et leurs équipes dans l'atteinte de leurs objectifs par l'approche stratégique, paradoxale et humaniste.

Veronique Kleck, PCC, coach professionnelle

En partenariat avec des réseaux comme Graines de Succès, Force Femmes, Social Builder, Cadre Emploi, elle accompagne des femmes en évolution professionnelle pour booster leur potentiel à réaliser leur rêve afin d'« Osez être vous-même ».



Comment faire en sorte que son parcours de formation soit non seulement source d'enrichissement de ses pratiques professionnelles, mais aussi accélérateur de business ? Avez-vous déjà considéré la cohérence de votre formation initiale et continue ? Quelle histoire raconte votre cursus ? En quoi le processus de formation continue d'ICF est-il un gage de professionnalisme et in fine un vrai argument de vente pour les services que propose le coach ?



Venez faire le point sur les formations que vous avez suivies et dessinez la suite de votre parcours pour convaincre vos clients du sérieux de votre approche !

## **T6A4 – Mon éthique au service de mon business**

*Et si l'éthique faisait la différence ?*



POLY Daniel, MCC, Coach, Mentor-coach ICF, superviseur certifié par la Coach & Supervision Academy, il a accompagné de nombreux coachs dans leur parcours professionnalisant aux niveaux ACC, PCC ou MCC.

Amoureux de la Terre, jardinier de la vie, il a été ingénieur des Techniques Alimentaires & Agronomiques, ancien champion d'athlétisme, DRH de grands sites industriels chez Nestlé puis Bayer et œuvre pour que s'exprime le potentiel du vivant au cœur des personnes, des équipes et des organisations.

Coordonnateur de l'ouvrage coécrit par 15 Master-Coachs francophones : « L'ART ET LA PRATIQUE DU COACHING PROFESSIONNEL », paru aux Editions Valeurs d'Avenir.

*Au fond qu'est-ce que mon client achète lorsqu'il me choisit comme coach ?*

*Des techniques ? Des savoir-faire ?*

*Ou Un savoir-être ? Une transformation de l'Être ?*

Nous vivons une époque formidable qui questionne le Sens !

Comment le coaching peut-il accompagner les métamorphoses des organisations en plaçant le sens au centre de la transformation ? Cette question nous interroge sur les valeurs qui soutiennent « l'état d'esprit coach » (Compétence 2 du référentiel ICF). Un esprit ouvert, curieux, sensible, flexible, centré sur son client.

Nous revisiterons la question du Positionnement à partir des aspirations profondes de notre Être et comment notre Repositionnement sur notre Axe de Vie est susceptible de créer de la valeur à propos de ce qui aspire à vivre chez nos clients... Nous attirons ce que nous rayonnons !

Alors, nous examinerons non pas comment vendre « notre savoir-être », mais comment notre « savoir-être » à la capacité d'attirer les clients qui nous correspondent.

---

**18H10 : SYNTHÈSE DE L'APRÈS-MIDI & CLÔTURE DE LA JOURNÉE**

---

**18H30 - Happy ending**