



ALPHA  
INSTITUT

# PROGRAMME COACH EXPERT

SPÉCIALISATION  
EN NEUROSCIENCES COGNITIVES  
ET COMPORTEMENTALES



Responsable pédagogique  
Alexandre ANTONIENKO

SESSIONS 2023 / 2024

CERTIFICATION DE COACH  
FORMATEUR(RICE) SPÉCIALISÉ(E)  
EN NEUROSCIENCES COGNITIVES  
ET COMPORTEMENTALES

**PRESENTIEL ET E-LEARNING**

# NOTRE INTENTION

## FORMER DES COACHS À L'EXCELLENCE DE L'ACCOMPAGNEMENT HUMAIN

Grâce à l'intégration permanente des **dernières recherches en neurosciences**, et en **sciences cognitives et comportementales**, l'Institut Alpha vous permet, grâce au programme "Coach Expert", de transformer votre relation à vous-même, et d'acquérir des compétences et connaissances indiscutables au métier de coach personnel et professionnel, formateur et conférencier. Tout en vous offrant le meilleur de l'accompagnement de l'humain et de l'entreprise, ce programme vous apportera une valeur ajoutée forte et incomparable auprès de vos clients ou futurs clients.

Le métier de coach est une **discipline d'expert**, et ne doit souffrir d'aucune médiocrité ! Chacun étant unique, par ses représentations, ses programmations, la connaissance et l'application des mécanismes cérébraux et d'outils neuro-compatibles, offre au coach ou au thérapeute des leviers de changements puissants, et à la personne accompagnée des résultats plus rapides et bien plus durables.



# NOTRE MÉTHODE

## VOUS FORMER GRÂCE À LA NEURO-PÉDAGOGIE

À travers une pédagogie adaptée au fonctionnement du cerveau, nous promettons une appropriation efficace des outils et des savoirs permettant d'incarner une véritable posture de coach et d'assurer par la suite une action de coaching, quel que soit l'environnement, le secteur d'activité ou le type de clientèle. L'ensemble de notre stratégie pédagogique s'appuie sur plusieurs années de recherches sur les besoins essentiels à l'apprentissage et à la compréhension des informations.

La pédagogie qui vous sera proposée tout au long de votre parcours, repose sur un mélange de formation en salle permettant une parfaite compréhension des apports et des techniques, sur de la formation à distance, des supervisions de coaching, ainsi qu'un soutien permanent par un **Ambassadeur Alpha**.

Grâce à la **Plateforme Alpha**, des supports de formation et des mises à jours seront à votre disposition afin de renforcer vos acquis et d'obtenir des informations nécessaires à la pratique de cette fabuleuse discipline.

À la suite de votre certification, **le programme Ambassadeurs Alpha** vous sera proposé, et vous permettra de renforcer vos apprentissages et votre excellence.



# UNE FORMATION RICHE ET RIGOUREUSE



## SAVOIR FAIRE ET SAVOIR ETRE

Dès le début de votre formation vous serez mis en situation, par groupe afin de mettre en application le contenu pratique et technique des modules de cours, mais aussi par des actions de coaching supervisées par l'Institut.

Dans ce métier, la part de l'expérience est essentielle car c'est à partir de celle-ci que vous allez pouvoir vous confronter aux variables de l'accompagnement humain, et augmenter votre niveau de compréhension des situations ou problèmes rencontrés par vos clients.

## APPORTS SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES

Ce sont tous les savoirs et les fondamentaux indispensables, les différentes techniques et outils qui vous seront proposés lors de la formation. Ils ont pour source des années de recherches et de réflexions, mais également de nombreux tests et cas pratiques rencontrés, traités, et corrigés par l'équipe pédagogique de l'Institut.

## DEMONSTRATIONS ET MISE EN PRATIQUE

Chaque sujet essentiel fait l'objet d'un ou plusieurs protocoles stricts et concrets de coaching dont l'utilisation et les effets sur le cerveau, dans le cadre d'une relation d'accompagnement, seront expliqués par le formateur, et montrés en direct pendant la formation.

Après démonstration, chaque technique est mise en pratique par groupes de trois stagiaires A, B et C, qui occuperont tour à tour le rôle de coach, de coaché et d'observateur avec le soutien d'un Ambassadeur Alpha, lui même garant de la bonne application du protocole, et d'un retour objectif sur l'exercice réalisé.



# LE PROGRAMME "COACH EXPERT"

TARIF : 5 800 € TTC

LIEU : MONTPELLIER ET PARIS

Durée du programme : 5 mois + 1 mois complémentaire et optionnel (Coach Expert Plus)

- **Nombre total d'heures de formation pour Coach Expert : 150 heures.**

- 15 modules stratégiques répartis en 2 ou 3 jours de formation présentielle par mois (84 h), et 4 heures de formation distancielle par mois (26 h).
- 5 piliers de supports vidéos, audios et PDF en e-learning (40 h).

- **Nombre total d'heures de formation pour Coach Expert Plus : 21 heures.**

- 3 modules supplémentaires répartis en 3 jours de formation présentielle sur un mois (21 h).
- Validation des acquis par un examen final d'une journée.
  - Certification de coach formateur(trice) personnel(le) et professionnel(le) spécialisé(é) en neurosciences cognitives et comportementales.
  - Accès à la plateforme e-learning Alpha.
  - Formation audio "Science de l'abondance" et le livre "Intelligence nutritionnelle" offerts.
  - Soutien technique et mental durant tout le parcours par un Membre d'équipe Alpha.
  - Module optionnel possible : "Communication digitale" et "Marketing éthique".
  - Suite à la certification, droit d'accès au programme "Ambassadeurs Alpha".

## A L'ISSU DE CE PROGRAMME VOUS SEREZ CAPABLE :

- 1 - D'accompagner des personnes, les motiver et leur permettre d'atteindre des objectifs ou de résoudre des problématiques conscientes ou inconscientes.
- 2 - D'incarner pleinement la posture de coach, et de développer votre leadership.
- 3 - D'acquérir le pouvoir du questionnement et d'accroître l'estime et la confiance en soi.
- 4 - De comprendre le fonctionnement de l'humain et du cerveau, ses mécanismes de traitement de l'information, et ses différentes gouvernances.
- 5 - D'utiliser et de partager du savoir en neurosciences cognitives et comportementales.
- 6 - D'accompagner un manager ou un dirigeant à mieux gérer ses collaborateurs.
- 7 - D'utiliser des outils et protocoles d'accompagnement novateurs et efficaces.
- 8 - D'accompagner vers le changement et d'augmenter le potentiel de tout individu.
- 9 - De gérer les conflits, le stress, les émotions et la peur.
- 10 - D'analyser et de lever tous les points de blocages de la personne accompagnée.
- 11 - De pratiquer la communication assertive, intègre et l'écoute active.
- 12 - D'organiser des formations ou des conférences et de parler en public.
- 13 - De vous sentir plus aligner et serein.
- 14 - Et plus que tout, de rendre meilleur et d'influencer positivement votre environnement.



# PLAN COACH EXPERT

## MOIS 1 LES BASIQUES ET FONDAMENTAUX

L'objectif du premier mois est d'acquérir les fondamentaux essentiels du coaching et de l'organisation d'une séance. De connaître les outils majeurs de questionnement et de cadrage. De permettre à son client de développer sa motivation et son dynamisme d'action. De comprendre et d'intégrer pleinement les processus naturels du changements, et de savoir mettre en lumière la véritable source de problématiques client.

### MODULE 1 - INTRODUCTION ET INTÉGRATION

#### Définition du coaching et de l'accompagnement

- Quelle différence entre faire du coaching et être coach ?
- L'accompagnement, un art du savoir être.

#### Définition de l'intelligence et de la conscience

- Le changement passe d'abord par la prise de conscience.
- Apprendre à son client à ne pas s'identifier à ses expériences.

#### Les neurosciences appliquées à l'accompagnement humain

- Comprendre la multi-systémique humaine.
- Les enjeux des neurosciences appliquées et les différentes typologie de recherches.

### MODULE 2 - LES BASIQUES ET FONDAMENTAUX

#### Cadrer un RDV de coaching

- Poser clairement les limites et les rôles de chacun lors de la séance de coaching.

#### L'anamnèse et la détection des pépites

- Clarifier la situation du client à travers un cheminement de questions précises et ordonnées.
- Savoir identifier les blocages et les leviers de croissance du client.

#### Techniques de base de coaching

- Outil de mise en conscience du client de sa situation et de son idéal.
- Outil de résolution de problèmes et d'atteinte d'objectifs.

#### Le système de valeurs

- Reconnaître et combler les valeurs primaires et secondaires.

#### La roue de la vie

- Permettre au client d'identifier les domaines de vie importants sur lesquels poser ses priorités.

### MODULE 3 - DYNAMIQUE ET CHANGEMENT

#### Les besoins

- Différence entre besoin, envie, désir et plaisir.
- Définir les besoins vitaux de son client. Augmenter son niveau d'énergie.

#### Le process dynamisation

- Dynamique de coaching et impulsion vers le changement du client.

#### Les niveaux logiques

- Connaître la représentation structurée de l'être humain au moyen de plusieurs niveaux (ou domaines) de conscience, reliés les uns aux autres. (Modèle de Robert DILTS).
- Protocole des niveaux logiques.

#### Le modèle Hudson

- Gestion des paradigmes et des cycles naturels de changement.
- Les différentes énergies et saisons du changement.

#### Les indispensables

- Les 5 grands vecteurs de réussite et de bien-être.

## MOIS 2

# LA RELATION A SOI ET A L'AUTRE

L'objectif de ce mois est de permettre à son client d'identifier et de gérer ses croyances, ses peurs, d'augmenter son niveau d'estime et de confiance en soi, et d'être capable d'engendrer un développement de croyances ressources puissantes. D'acquérir des connaissances fondamentales sur la géographie de la psyché humaine, et d'éviter au coach de rentrer dans une relation personnelle ou professionnelle biaisée ou conflictuelle.

### MODULE 1 - ESTIME ET CROYANCES

#### Booster l'estime et la confiance en soi

- Élever l'estime et la confiance en soi. Les piliers de l'estime de soi.
- Protocole du modèle potentiel ou inversé.
- Faire émerger les réussites et les facteurs de succès du client.
- Technique de mise en lumière du don ultime de mon client.

#### Comprendre la temporisation

- Identifier les peurs qui nous empêchent d'avancer pleinement.

#### Gestion de la peur

- Démystifier la peur et apprendre à son client à développer le courage.

#### Comprendre et accompagner le système de croyances

- Qu'est-ce qu'une croyance et quelles sont les différents types de croyances.
- Comprendre le fonctionnement neurologique et le cercle vertueux ou vicieux de la croyance.
- Clarifier un système de croyances, identifier et classer les croyances du client.
- Protocole de déracinement d'une croyance.
- Technique de création d'une nouvelle racine forte.

### MODULE 2 - LA PSYCHÉ

#### Géographie et structure de la psyché et référentiel du client

- Comprendre le fonctionnement de la psyché humaine pour mieux accompagner le client.
- Différencier la mauvaise foi de l'incompréhension en partant du référentiel de son client.

#### Le normal et le pathologique : Ce qui doit être changer ou pas

- Qu'est-ce que c'est qu'être normal ? Comment le savoir ?
- Apport théorique : normalité statistique, normalité et santé, normalité psychique.
- Quand agir ? Qui doit agir ? Pourquoi agir ?

#### Mécanismes de défense psychologique de base

- Les mécanismes de défense sont avant tout là pour protéger notre intégrité psychique, avant de les lever il est important de s'assurer de l'équilibre mental du client.
- Refoulement, déni, dénégation, somatisation, sublimation => Résilience.

### MODULE 3 - RELATIONS

#### Projection, transfert, contre-transfert, dévoilement

- Identifier les différents types de projections et utiliser les projections du client à son bénéfice.
- Protéger le client de nos propres projections.

#### Relation toxique (pervers narcissique)

- Identifier les comportements, structures, personnalités toxiques.
- Comment se protéger et / donner les moyens au client de se protéger.

#### Identifier et gérer les sources de tension

- Agir sur la frustration et déceler les enjeux de pouvoir / narcissique.
- Comprendre les joutes oratoires.



# MOIS 3

## NEUROSCIENCES COGNITIVES APPLIQUÉES

L'objectif de ce mois est de comprendre le fonctionnement du cerveau, de connaître sa structure et toutes les applications possibles dans le domaine du coaching. D'acquérir toute la matière neuroscientifique appliquée au leadership, à la gestion de soi et du stress, à la mémorisation et au bien-être. D'être capable d'identifier les mécanismes et processus cérébraux à l'origine d'une difficulté ou d'une souffrance, et à utiliser des protocoles adéquates pour les gérer durablement.

### MODULE 1 - NEUROSCIENCES COGNITIVES

#### La Thérapie Cognitive et Comportementale (TCC troisième vague)

- Les gouvernances cérébrales, les modes mentaux et les contenants.
- Comment faire sortir son client du mode mental automatique.
- Protocoles de bascule en mode préfrontal et adaptatif.

#### Le cerveau et son évolution

- Évolution et fonctionnement du cerveau de l'enfance à l'âge adulte. Lien avec le développement des comportements : début avec l'embryon et la mise en place des systèmes sensoriels.
- Notion de plasticité cérébrale et synaptique.

#### Bases neuroscientifiques essentielles

- Composition et organisation du cerveau et de l'encéphale. Comment perçoit-il l'environnement et intègre-t-il les informations. L'univers de représentation conscient et inconscient / Rapport d'objectivité.
- Fonctionnement des neurones et leurs propriétés électriques. Notion de matière grise (traite l'information) et matière blanche (communication entre les neurones).
- Comment se structure notre mémoire et nos conditionnements.
- Neurobiologie et processus cérébraux de la motivation, de la décision et de l'action.
- Les expériences vécues et les associations neuronales. Les schémas et représentations personnelles.

### MODULE 2 - NEUROSCIENCES COGNITIVES (SUITE)

#### Les fonctions exécutives et l'adaptation

- Capacités à s'organiser, à mettre en place des stratégies pour faire face à des situations inhabituelles.
- Les trois compétences clé : Mémoire de travail, contrôle inhibiteur et flexibilité cognitive.

#### Neuro-pédagogie et apprentissage

- Connaître les différents types de mémoires et comment les renforcer grâce à des outils et techniques de renforcement mémoriel.
- Construire et présenter du contenu neuro-ergonomique.

#### Apport sur les neurotransmetteurs

- Définition et apport sur la fonction des neurotransmetteurs. Notre biologie est le premier outil à la réussite. Connaître les neurotransmetteurs dominants et possiblement en carence du client.
- Rééquilibrage naturel de la carence.

### MODULE 3 - NEUROSCIENCES DE L'EXISTENCE

#### Prévention et gestion du stress par les neurosciences

- Identifier les mécanismes neurologiques du stress.
- Les attitudes et contenants du stress.
- Permettre à son client d'identifier ses stressseurs, et de pouvoir les gérer.
- Facteurs de réduction de la stressabilité. Gestion Relationnelle du Stress.

#### La force de la visualisation et de l'imaginaire

- Notre cerveau ne fait pas la différence entre une expérience réelle et imaginaire. Comprendre l'intérêt de la pratique régulière de la volonté et de l'imaginaire pour notre client.
- Connaître les modalités perceptuelles et les utiliser pour la visualisation.

#### Ondes cérébrales

- Apport sur les différentes ondes cérébrales, leurs fonctions et incidences, et comment les synchroniser.



# MOIS 4

## ÉNERGIE ET POSTURE

L'objectif de ce mois est d'obtenir une connaissance approfondie du monde des émotions, et de l'intelligence émotionnelle, et de savoir mettre en place une approche millimétrique d'accompagnement d'une bonne gestion émotionnelle, De comprendre le fonctionnement et le lien entre le cerveau, le mental et le cœur. De savoir mettre en place des techniques avancées de développement de la créativité et de l'intuition. D'accompagner les besoins neuro-nutritionnels essentiels et vitaux.

### MODULE 1 - EMOTION

#### Intelligence émotionnelle et sentimentale

- Développement de la conscience émotionnelle du client.
- Rôle et origine de l'émotion.
- Protocoles de dissociation et de maîtrise émotionnelle.

#### Les intelligences multiples

- Développement et impact des multi-intelligences sur les comportements.

#### Basiques de la kinésiologie

- Techniques de questionnement par le corps et l'inconscient.

#### La respiration consciente

- Apprentissage des méthodes de respiration consciente. Bénéfices de chaque méthode.

#### Hypertrophie et hypotrophie du comportement

- Identifier et révéler les comportements auto-sabotés.
- Savoir sortir son client de la boucle de saturation ou d'interdit.
- Gestion des dérives ou des hypertrophies mentales. Quand trop d'importance nous fait perdre l'équilibre.

#### Les exigences et l'excellence

- Mettre à jour son profil d'exigences et savoir les équilibrer.

### MODULE 2 - RÉVÉLATION

#### Équilibrer le côté obscur

- L'ombre blanche et l'ombre noire.
- Identifier les zones d'ombres du coaché.
- Comprendre les influences néfastes de l'ombre non apprivoisée sur les comportements.

#### Technique de posture non verbale et de synergologie

- Connaître le langage du corps pour identifier le mensonge ou ce qui dérange notre client.
- Gérer la distance, et son corps par rapport au coaché.

#### Le pouvoir de la pensée et du mental

- Comprendre et optimiser son mindset.
- Le présent du présent, du passé et du futur.
- L'ego pensant.
- Le transfert et le pont d'informations nocturne.

### MODULE 3 - INTUITION

#### Développement de l'intelligence intuitive

- Apport sur les neurosciences de l'intuition et de la précognition.

#### Intelligence du cœur

- Les 4 voies de communication entre le cerveau et le cœur.
- Influence du cœur sur le fonctionnement cérébral et les comportements.
- Outils et pratiques d'équilibre cardio-cérébral.

#### Neuro-nutrition

- Intégrer des connaissances en nutrition santé optimale pour son client.
- Comprendre le fonctionnement et les besoins du système nerveux central, autonome et entérique.





# MOIS 5

## INFLUENCE ET BUSINESS

L'objectif de ce mois est de mettre en place les habitudes nécessaires afin de s'aligner pleinement à son rôle de coach, d'accroître son charisme et son leadership, de se rendre influent et attirant. De savoir efficacement se présenter, se vendre, influencer et marquer les esprits. De valoriser sa posture de formateur et de pouvoir intervenir dans le monde de l'entreprise. De bénéficier des clés essentielles à l'installation au métier de coach

### MODULE 1 - PRISE DE PAROLE

#### La prise de parole en public

- Règles de base de l'art oratoire.
- Les quatre grands piliers de la prise de parole en public.

#### Le pitch d'excellence

- Les ingrédients indispensables de la présentation professionnelle.
- Les meilleures formes et techniques de pitch, pour faire bonne impression et marquer les esprits positivement.

#### Comment vendre de l'invisible ?

- Savoir créer des conversations puissantes avec ses clients.

#### Synchroniser avec son coaché, et utiliser une communication adaptée

- Comment adopter une posture qui donne confiance.
- L'art de créer une distance positive avec son client.

### MODULE 2 - L'ENTREPRISE

#### Le contexte de l'entreprise

- Comprendre l'environnement au présent, et les enjeux principaux d'une entreprise.
- Les trois grands domaines d'intervention : rapport à l'humain, rapport à la communication, rapport à l'organisation.
- Quelles solutions apporter et vendre aux entreprises ?

#### Qu'est-ce qu'un manager ?

- Rôle et problèmes qu'un manager rencontre dans son quotidien. L'exemplarité du manager.
- Comprendre et connaître les règles du management intergénérationnel.
- Le leadership en entreprise.

#### La formation et les ateliers en entreprise

- Apports sur le métier de formateur. Comment construire et dispenser une formation neuro-ergonomique. (Le cerveau total)

#### Savoir se présenter en rdv professionnel

- Conduire et leader un RDV professionnel avec excellence.

### MODULE 3 - CHARISME

#### Gérer et développer son énergie personnelle

- Apprendre à se traiter en première classe.

#### Entretenir sa personnalité. Accroître son leadership et son charisme

- Maintenir une psychologie impeccable et une physiologie positive.
- Le savoir être du coach d'excellence.

#### Être cohérent, crédible et convaincant

- La posture physique, mentale et émotionnelle du coach accompli.

#### Efficacité, Efficience, Équilibre

- Gestion de son temps et des priorités. Ne pas perdre le sens et son intention de départ.

#### Soutien à l'installation

- La réalité du terrain du métier de coach. Éviter les erreurs importantes. Intelligence financière du coach.



# PLAN COACH EXPERT PLUS

## MOIS 6 DEVENIR L'ENTREPRENEUR DURABLE

L'objectif de ce module complémentaire est de vous permettre de trouver votre alignement, de définir votre vision et votre mission, de mettre en lumière vos compétences et vos axes d'amélioration. D'adopter une stratégie claire, une(des) offre(s) pour attirer vos premiers clients. Et d'établir votre feuille de route pour les mois et les années à venir.

### ACQUÉRIR LA POSTURE D'ENTREPRENEUR ET VOS PREMIERS CLIENTS.

- **TARIF : 1 800.00€ TTC**
- 3 jours de présentiel en plus du programme Coach Expert
- 3h de coaching perso visio ou présentiel offert
- Total : 21h de formation additionnelle

Une fois formé pour devenir les acteurs de l'accompagnement humain de demain, cette formation complémentaire vous permettra d'incarner l'entrepreneur en devenir. Parce que devenir coach et pouvoir vivre de ce métier, c'est aussi comprendre les enjeux de l'entrepreneuriat, et savoir comment lancer, construire et faire vivre son business.

Parce que l'Institut se positionne aussi auprès de vous pour vous accompagner et vous soutenir dans le développement de votre entreprise, notre intention est de vous donner toutes les bases et le clés de croissance afin que vous puissiez pleinement activer démarrage d'activité et que vous viviez de votre de celle-ci. En appliquant un plan d'action tiré des stratégies fondamentales du marketing vous aurez de plus une feuille de route qui vous suivra tout au long de votre parcours !

### PILIER 1 : ALIGNEMENT (Être aligné avec l'entreprise que l'on souhaite créer)

L'objectif de ce module est de dépasser nos principes de description de notre activité, de comprendre et de mettre en avant pourquoi nous le faisons. D'apprendre à reconnaître ses compétences au-delà de notre cœur de métier et de les mettre en avant dans notre business.

#### Définir son système de valeurs pro

- Reconnaître son système de valeurs pro

#### Vision de l'entreprise

- Avoir une entreprise c'est bien, savoir pourquoi on le fait c'est mieux !

#### Mission de l'entreprise

- Comment je mets en pratique ma vision dans mon entreprise
- Je définie ma posture.

#### Mes motivations

- Qu'est ce qu'une motivation entrepreneuriale ?
- Reconnaître mes différentes motivations et mises en pratiques quotidiennes.

#### Mes compétences : Savoir mettre des mots sur mes compétences, les mettre en avant dans mes offres et m'appuyer dessus.

- Quelles sont mes compétences ?
- Quels sont mes axes d'amélioration ?

#### Analyse : Mon environnement

- Mon marché (outil)
- Mes clients potentiels ou actuels : Etre claire sur le pourquoi de ces clients par rapport à la méthode des personas (outil)
- Mes concurrents (outil)
- Résumé (SWOT-outil)



# SUITE COACH EXPERT PLUS

## DEVENIR L'ENTREPRENEUR DE DEMAIN

### **PILIER 2 : ACTION (Passer à la vitesse supérieure en utilisant des outils opérationnels et actionnables)**

L'objectif de ce module est de mettre en pratique toute l'analyse pour créer son business rêvé, être aligné avec sa vision & sa mission et obtenir ses premiers clients.

#### **Mon positionnement**

- Ma cible
- Mon/Mes service(s)/offre(s)
- Mon/Mes tarif(s) (outil)
- Ma "distribution"
- Ma communication (outil plan de com)
- Bonus : Expérience client & fidélisation

#### **Moyens et exigences (outil)**

##### **Statut de mon entreprise**

- Démarches administratives (outil - check list)
- Organiser l'entreprise : gestion du temps et mes routines

### **PILIER 3 : CONSOLIDATION (Vivre de son entreprise, rester aligné avec sa vision et apprendre de ses réussites et de ses échecs)**

L'objectif de ce module est d'anticiper et de pérenniser son business à court, moyen et long terme. Fini les pics de stress, fini les questions sans réponse vous n'avez plus qu'à suivre le guide.

#### **Ma boîte à outils**

- Ma feuille de route (outil)
- Prévisionnel et trésorerie (outil)
- Mes objectifs (outil)
- Mes outils digitaux (liste non exhaustive)

#### **Mon réseau**

- Reconnaître son réseau
- Se créer un réseau

#### **Ma force commerciale**

- Prendre conscience de sa force commerciale

#### **Triade : Victoire - Echec - Apprentissage**

- Savoir faire le bilan de mes réalisations
- Comment tirer profit de ses victoires et de ses échecs
- Comprendre chaque expérience comme une évolution

Votre formatrice et accompagnante experte de l'Institut Alpha

# Elodie GATTOUSSI

SPÉCIALISTE EN DÉVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL ET MARKETING



# BONUS

## COMMUNICATION ET MARKETING

L'institut Alpha vous propose un module de formation optionnel afin de compléter le programme "Coach Expert", et ainsi bénéficier d'outils et de contenus supplémentaires et vitaux au bon développement de l'activité d'accompagnant.

### COMMUNICATION DIGITALE ET MARKETING ETHIQUE

- 6 modules supplémentaires de 1h30 chacun, en visio
- Total : 9h de formation
- Valeur : 1500.00 € TTC

L'objectif du programme « Communication digitale et Marketing éthique » est de savoir prendre en compte et utiliser le potentiel d'influence des réseaux sociaux afin d'accroître sa visibilité et sa communauté. D'être capable d'élaborer une stratégie de communication digitale, d'intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication, et d'acquérir les leviers pour réussir ses événements, publicités, liens avec blogs et l'animation d'une communauté sur les médias sociaux. De permettre le développement d'actions et de stratégies nécessaires à la promotion de produits et de services d'accompagnement de l'humain par le biais du web. De savoir toucher des prospects, recruter des clients, faire voir ses publicités, générer des clics, faire connaître sa marque et augmenter ses ventes.

#### Visio 1 : Elaborer sa stratégie de communication

- Définition.
- Analyse int/Ext : SWOT.
- Cible de com.
- Tour d'horizons sur les différents leviers de com.

#### Visio 2 : Zoom sur les médias & réseaux sociaux (stratégies de communication digitale)

- Les différents réseaux sociaux.
- Pour qui et avec quel message.
- Solutions pub proposées.
- SEO/SEA/REACH.

#### Visio 3 : Mesurer les actions de sa stratégie

- Définition des différents taux.
- Comment mesurer ses actions, engagements (share, like...).
- S'adapter aux résultats.

#### Visio 4 : Maximiser son impact

- Développer des messages. Faire passer les bons messages, au bon public, au bon moment.
- Le calendrier éditorial.
- Facteurs clés de succès.

#### Visio 5 : Les basiques et les fondamentaux du marketing digital

- Identifier les personas.
- Savoir réaliser une enquête téléphonique.
- Identification d'une problématique D.U.R.
- Segmenter ses prospects et créer une base de données.

#### Visio 6 : Créer et vendre

- Création d'offres early adopters
- Evénements et tunnel de conversion.
- Identifier les groupes FB, sites/blogs relais pour une communauté croissante.



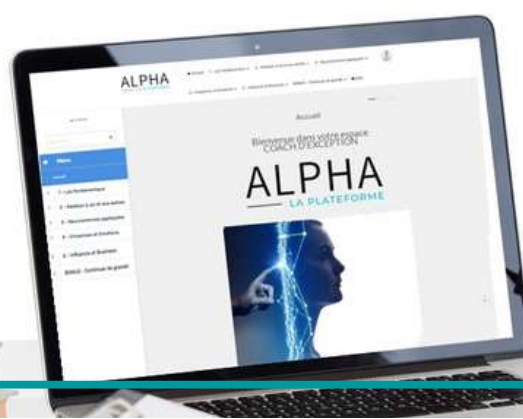
## E-LEARNING

### LA PLATEFORME ALPHA

En soutien à votre formation, vous aurez accès à la **Plateforme Alpha** comprenant de nombreux supports complémentaires en vidéos, pdf et audios, ainsi que des bonus et formations offertes.

Cette dernière est mise à jour régulièrement, et vous permet de maintenir un apprentissage constant et toujours actualisé sur les dernières avancées en neurosciences cognitives et comportementales.

**ALPHA**  
LA PLATEFORME



# DATES ET LIEUX DU PROGRAMME SESSIONS 2023 / 2024

## Montpellier

### Cycle CEM 23.2 Septembre 2023

#### 12 JOURS EN PRÉSENTIEL

11, 12 et 13 septembre 2023  
09 et 10 octobre 2023  
06 et 07 novembre 2023  
11 et 12 décembre 2023  
15, 16 et 17 janvier 2024

**CERTIFICATION (6H)**  
17 janvier 2024

#### 15 MODULES DE COURS EN VISIO

18 et 25 septembre 2023  
02, 03, 16, 17, 23 et 24 octobre 2023  
13, 14, 20 et 27 novembre 2023  
04 et 18 décembre 2023  
08 janvier 2024

**COACH EXPERT PLUS**  
26, 27 et 28 février 2024

### Cycle CEM 24.1 Février 2024

#### 12 JOURS EN PRÉSENTIEL

05, 06 et 07 février 2024  
11 et 12 mars 2024  
22 et 23 avril 2024  
13 et 14 mai 2024  
10, 11 et 11 juin 2024

**CERTIFICATION (6H)**  
11 juin 2024

#### 15 MODULES DE COURS EN VISIO

12, 19 et 27 février 2024  
04, 05, 18, 19, 25 et 26 mars 2024  
08, 15, et 29 avril 2024  
06 et 27 mai 2024  
03 juin 2024

**COACH EXPERT PLUS**  
01, 02 et 03 juillet 2024

## Paris

### Cycle CEP 23.1 Juin 2023

#### 12 JOURS EN PRÉSENTIEL

19, 20 et 21 juin 2023  
10 et 11 juillet 2023  
07 et 08 septembre 2023  
16 et 17 octobre 2023  
13, 14 et 15 novembre 2023

**CERTIFICATION (6H)**  
15 novembre 2023

#### 15 MODULES DE COURS EN VISIO

26 et 27 juin 2023  
03, 04, 17 et 18 juillet 2023  
04, 05, 18, 19, 25 et 26 septembre 2023  
02 et 30 octobre 2023  
09 novembre 2023

**COACH EXPERT PLUS**  
04, 05 et 06 décembre 2023

