



ALPHA  
INSTITUT

# PROGRAMME COACH EXPERT

FORMATION AU COACHING INTÉGRATIF,  
SPÉCIALISÉ EN DYNAMIQUE COGNITIVE  
ET COMPORTEMENTALE



Responsable pédagogique  
Alexandre ANTONIENKO

SESSIONS 2024 / 2025  
CERTIFICATION EN COACHING  
INTÉGRATIF ET TRANSFORMATIONNEL  
(CCIT)

PRESENTIEL OU DISTANCIEL,  
ET E-LEARNING

# LE COACHING INTÉGRATIF

## UNE APPROCHE PUISSANTE POUR LA TRANSFORMATION PERSONNELLE

Le coaching intégratif est une approche novatrice qui combine harmonieusement les dimensions cognitives, comportementales, émotionnelles et spirituelles de l'individu. Cette approche holistique reconnaît que chaque personne est un être complexe et interconnecté, et que pour atteindre une transformation personnelle profonde et durable, il est essentiel de prendre en compte tous les aspects de son être.

La force du coaching intégratif réside dans sa capacité à aborder les problématiques et les objectifs des clients de manière globale. Il s'appuie sur les dernières recherches en psychologie, en neurosciences et en sciences comportementales pour fournir des outils et des techniques efficaces qui répondent aux besoins spécifiques de chaque individu.

L'un des principaux avantages du coaching intégratif est son adaptabilité. En tenant compte de l'ensemble des dimensions de l'individu, il permet de concevoir des approches sur mesure, adaptées à chaque client. Que ce soit pour développer des compétences professionnelles, améliorer les relations interpersonnelles, gérer le stress, accroître l'estime de soi ou trouver un équilibre entre vie personnelle et professionnelle, le coaching intégratif offre des stratégies et des techniques personnalisées pour atteindre les objectifs spécifiques de chaque individu.

## UNE APPROCHE COMPLÈTE

### POUR UN CHANGEMENT PROFOND ET DURABLE

Une autre force du coaching intégratif réside dans sa prise en compte des facteurs émotionnels et spirituels. En reconnaissant l'impact des émotions sur les pensées et les comportements, cette approche permet d'explorer et de gérer les aspects émotionnels qui peuvent entraver la croissance personnelle. De plus, en intégrant la dimension spirituelle, le coaching intégratif ouvre la voie à une réflexion plus profonde sur les valeurs, la quête de sens et le bien-être intérieur.

Le coaching intégratif offre également une approche collaborative et orientée vers l'action. Le coach et le client travaillent ensemble pour identifier les objectifs, élaborer un plan d'action concret et mettre en œuvre les changements souhaités. Le coach est un partenaire de confiance qui encourage, soutient et motive le client tout au long du processus de coaching.

Enfin, le coaching intégratif se distingue par son efficacité à promouvoir une transformation durable. En abordant les aspects cognitifs, comportementaux, émotionnels et spirituels, cette approche permet de créer des changements profonds et ancrés dans la vie quotidienne du client. Les nouvelles compétences acquises et les prises de conscience générées se traduisent souvent par des résultats tangibles et durables, permettant au client de continuer à progresser et à s'épanouir même après la fin du coaching.

# NOTRE INTENTION

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

**Le programme Coach Expert** est conçu pour fournir aux futurs coachs ou aux thérapeutes les outils, les compétences et les connaissances nécessaires pour accompagner leurs clients vers des résultats durables et significatifs, grâce notamment à une approche intégrative unique. Nous nous appuyons sur des données issues de la psychologie, des neurosciences cognitives et comportementales, et des sciences humaines permettant des perspectives précieuses sur le fonctionnement du cerveau, les mécanismes de pensée, les émotions et les comportements humains. Ces données éclairantes constituent ainsi la base de notre approche.

Pour cela, nous accordons une importance primordiale à l'expertise des formateurs et formatrices qui interviennent dans notre programme.. Nous collaborons avec des acteurs et spécialistes reconnus dans leur domaine de connaissances. Leur expérience approfondies enrichissent notre programme en offrant une perspective pratique et diversifiée.

Coach Expert vous offre ainsi une opportunité unique d'acquérir une vision globale du coaching et de développer des compétences avancées pour accompagner vos clients de manière efficace et durable. Vous serez en mesure d'utiliser des connaissances novatrices et d'appliquer des protocoles strictes dans votre pratique quotidienne, tout en permettant d'autonomiser durablement la personne accompagnée.

Notre objectif ultime est de créer une communauté de coachs hautement qualifiés, les Ambassadeurs Alpha, engagés dans l'amélioration de la vie des individus qu'ils accompagnent.

Nous aspirons ainsi à développer une approche d'excellence de l'accompagnement, en intégrant les meilleures données scientifiques et holistique, et en favorisant l'échange de connaissances et d'expériences au sein de notre réseau de coachs certifiés.

Le métier de coach est une **discipline d'expert**, et ne doit souffrir d'aucune médiocrité !

Chacun étant unique, par ses représentations, ses croyances et ces habitudes, la connaissance des mécanismes cérébraux et l'application de protocoles strictes, 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 garantissons une appropriation efficace des outils et des savoirs permettant d'intégrer l'ensemble des informations et des protocoles du programmes, 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 pratique 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.**

# UNE FORMATION RICHE ET RIGOUREUSE

## SAVOIR FAIRE ET SAVOIR ETRE

Préparez-vous à une expérience dynamique et immersive. Vous allez non seulement recevoir un large éventail de connaissances, mais également être constamment en action tout au long du programme. Notre approche pédagogique met l'accent sur l'équilibre entre la théorie et la pratique. Vous recevrez donc des connaissances approfondies dans les domaines des techniques avancées de coaching, des neurosciences cognitives et comportementales, ainsi que de la psychologie.

Cependant, nous croyons fermement que l'apprentissage ne se limite pas à la salle de classe. C'est pourquoi nous avons intégré de nombreuses opportunités d'action et d'application pratique dans notre programme. Vous serez régulièrement mis en situation, en travaillant en groupe pour mettre en pratique les concepts et les compétences que vous avez appris. Ces exercices vous permettront de développer vos aptitudes à résoudre des problèmes réels et à interagir avec des clients potentiels.

En plus des mises en situation, vous participerez à des actions de coaching supervisées par l'Institut. Cela vous donnera l'opportunité d'appliquer vos connaissances et compétences de coaching dans des situations authentiques, tout en bénéficiant d'un encadrement et d'un feedback de nos experts. Cette combinaison d'apprentissage théorique, d'exercices pratiques et de coaching supervisé vous permettra de renforcer vos compétences et de gagner en confiance en tant que coach professionnel.

## DEMONSTRATIONS ET MISE EN PRATIQUE

Chaque thématique essentielle abordée lors de la formation est soigneusement décomposée en un ou plusieurs protocoles stricts et concrets de coaching. Le formateur prend le temps d'expliquer en détail l'utilisation de ces protocoles et leurs effets sur le cerveau, dans le cadre d'une relation d'accompagnement. De plus, ces protocoles sont démontrés en direct pendant la formation, permettant aux participants de voir leur application concrète.

Une fois la démonstration effectuée, chaque technique est mise en pratique par des groupes de trois stagiaires, désignés respectivement comme A, B et C. Les stagiaires auront tour à tour l'opportunité de jouer le rôle de coach, de coaché ou d'observateur. Pour garantir la bonne application du protocole, un Ambassadeur Alpha sera présent pour offrir son soutien et assurer un retour objectif sur l'exercice réalisé.

# LE PROGRAMME "COACH EXPERT"

TARIF : **4 900 € TTC**

LIEU : **MONTPELLIER**

Durée du programme : 5 mois

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

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

En plus du programme :

- Formation audio "Science de l'abondance" et le livre "Intelligence nutritionnelle" offerts.
- Module optionnel possible : "Communication digitale" et "Marketing éthique".
- Suite à la certification, droit d'accès au programme "Ambassadeurs Alpha".

## VOS INTERVENANTS

- 1. Alexandre ANTONIENKO** : Fondateur de l'Institut Alpha, Formateur et conférencier, Praticien en approche neurocognitive.
- 2. Marie-Emmanuelle GALTEAU** : Master en neurosciences cognitives à l'université de Maastricht, Master en neurosciences biomédicales.
- 3. Samuel CALMELS** : Master en Neurosciences Fondamentales et Cliniques, Doctorant au Cognitive and Social Neuroscience Lab à l'Université de McGill, Montréal, Canada.
- 4. Lisa VICTORIA** : Master Recherche Neuropsychologie et Neurosciences Cliniques, Master en activité physique adaptée.
- 5. Arthur DURIF MEUNIER** : Psychologue, psychothérapeute et coach.
- 6. Gaëtan JAILLET** : Expert en préparation mentale et intelligence émotionnelle. Responsable et superviseurs des Ambassadeurs Alpha. Coach, formateur et consultant.
- 7. Élodie GATTOUSSI** : Experte en développement entrepreneurial. Formatrice en communication digitale et marketing éthique.

## 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'acquiescer 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, intégrée et l'écoute active.
- 12 - D'organiser des formations ou des conférences et de parler en public.
- 13 - De vous sentir plus aligné 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 ET COMPORTEMENTALES

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.



# 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.



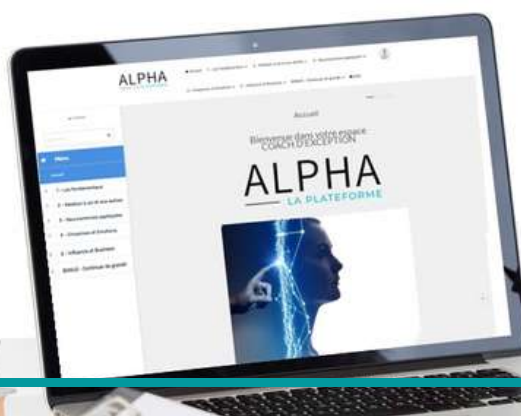
## E-LEARNING

### 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 LIEU DU PROGRAMME SESSIONS 2024 / 2025

## Montpellier

### Cycle CEM 24.1

Février 2024

#### 12 JOURS EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

05, 06 et 07 février 2024  
11 et 12 mars 2024  
07 et 08 avril 2024  
13 et 14 mai 2024  
10, 11 et 12 juin 2024

#### 15 MODULES DE COURS EN VISIO

12 et 26 février 2024  
04, 18, 19, 25 et 26 mars 2024  
15, 16, 29 et 30 avril 2024  
06, 21 et 28 mai 2024  
03 juin 2024

#### CERTIFICATION (6H)

12 juin 2024

### Cycle CEM 24.2

Septembre 2024

#### 12 JOURS EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

09, 10 et 11 septembre 2024  
07 et 08 octobre 2024  
04 et 05 novembre 2024  
09 et 10 décembre 2024  
13, 14 et 15 janvier 2025

#### 15 MODULES DE COURS EN VISIO

16, 23 et 30 septembre 2024  
01, 14, 15, 21, 22 et 28 octobre 2024  
12, 18 et 25 novembre 2024  
02 et 16 décembre 2024  
06 janvier 2025

#### CERTIFICATION (6H)

15 janvier 2025

### Cycle CEM 25.1

Février 2025

#### DATES EN COURS DE VALIDATION

