



Développement de l'activité Coachs professionnels



FICHE DESCRIPTIVE

Informations générales

ENJEUX

Le coach professionnel est souvent confronté à une problématique commerciale. L'enjeu principal pour le coach est d'obtenir un volume d'activité cohérent avec ses aspirations personnelles, ce qui inclue les aspects financiers.

Si cette dimension commerciale n'est pas abordée avec soin, cela peut entraîner des conséquences importantes, comme l'acceptation de missions peu cohérentes avec le coaching, ou un manque récurrent d'activité. Cela peut aussi entraîner une perte de confiance en soi, voire un arrêt d'activité.

OBJECTIFS DE CET ACCOMPAGNEMENT

Les objectifs généraux de cet accompagnement sont les suivants :

Définir un positionnement clair :

- Aider à identifier ma singularité professionnelle : contribution, valeurs, principes clés.
- Clarifier / définir ma stratégie commerciale avec un business plan clair.

Bénéficier d'un soutien :

- Pour faire face aux difficultés et aux obstacles.
- Pour ajuster / renforcer ma stratégie.

Développement :

- Vivre une expérience de coaching d'équipe pour s'inspirer.

Cet accompagnement a pour objectif de permettre au coach professionnel de définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale unique et cohérente avec sa singularité professionnelle.

SPÉCIFICITÉS DE L'INTERVENANT : JEAN POITOUT, COACH ET SUPERVISEUR

En tant que coach professionnel, Jean POITOUT a une expérience d'accompagnement de plus de 25 années pour le compte de TPE (ex. exploitations agricoles), de nombreuses PME (de 25 à 600 employés) et de groupe internationaux (MANITOU Group, JOHN DEERE, AMAZON.com, BANQUE POPULAIRE, CLAAS, PROMODIS, CNH). Il a développé une activité de coaching auprès d'un ensemble d'entreprises de 1998 à 2024. Sa stratégie commerciale a été basée sur un positionnement professionnel clair et évolutif. En 2024, il a transmis son cabinet de coaching et de formation.

De 1998 à 2024, Jean a accompagné de nombreuses équipes commerciales afin de leur permettre de développer des projets commerciaux innovants ayant des résultats durables.

De 2012 à 2024, il a créé et animé des cycles de formation en mode coaching pour plus de 70 directeurs commerciaux.

Depuis 2025, il exerce le métier de superviseur.

Dans sa pratique commerciale, il s'appuie sur :

- **Le concept de la vision**, c'est-à-dire définir et mettre en cohérence les aspirations et les besoins personnels du coach avec son activité.
- **L'approche créative mixée avec des outils opérationnels** – tels que le business model CANVAS, qui permettent de créer un projet commercial structuré et innovante.
- **La mise en œuvre de la posture de coach** pendant les entretiens commerciaux.
- **L'approche « Tête – Cœur – Corps »**, c'est-à-dire faire le lien entre ce qui se passe au niveau corporel, au niveau du ressenti, et aussi au niveau de la pensée. Ces différents niveaux d'information sont une clé importante de compréhension de soi.
- **L'apprentissage par l'expérience et le partage**, c'est-à-dire la mise en œuvre concrète d'actions commerciales et le partage des succès et des échecs avec des pairs afin de s'enrichir.
- **Le partage** de clés de compréhension des situations commerciales complexes, notamment quand il s'agit d'entreprises internationales en réseau, ou d'entreprises familiales.

Ses valeurs de référence sont :

- L'authenticité, vis-à-vis de soi et des autres
- La responsabilité
- L'engagement
- Le respect de soi, du cadre, des autres, et de la vie.

Enfin, Jean POITOUT a bénéficié des enseignements fondamentaux de :

- Vincent LENHARDT, fondateur de l'école de coaching Coach &Team®,
- Will SCHUTZ, créateur de l'approche Elément Humain®,
- Serge ESKENAZI, créateur et animateur du cycle TBCI – Team Building et Innovation à Lyon
- Nicolas SCHILFARTH, créateur et animateur du cycle Vision et Transformation à Lyon,
- Luis ANSA, créateur de la Voie du Sentir
- Du Centre International du Coach, formation à la supervision à Lyon.

 **EFFECTIF MAX :** 4 à 6 participants

 **PROCESSUS GÉNÉRAL**

- 3 séances de travail en groupe et en présentiel à Clichy (9h30-12h30 /13h30 – 17h30) espacées de 6 à 8 semaines.
- 1 séance optionnelle d'observation d'un coach professionnel en intervention auprès d'une équipe (2 à 3 jours)
- Suivi individuel en visioconférence : 2 séances entre chaque session, soit 4 sessions au total
- Entretien préalable avec Jean POITOUT, coach certifié et superviseur.
- Les séances sont animées en mode coaching, avec utilisation de l'intelligence collective, et des travaux dirigés en individuel et en groupe.

Contenu

 **PROGRAMME**

- Jour 1
 - Introduction
 - Inclusion
 - Cadre et principes clés
 - Mon positionnement : travail réalisé en s'appuyant sur les niveaux logiques de la vision – les fondamentaux
 - Mon business plan : travaux réalisés en s'appuyant sur le BM CANVAS
 - Clôture J1
- Jour 2
 - Retour d'expérience depuis le J1
 - L'expérience du coach avec le client / prospect : exploration avec l'approche Impact Client®

- Une situation désastreuse
 - Les fondements de l'approche « Élément Humain » dans la relation avec un client
 - Test « Impact Client » avec débriefing
 - Exercices guidés
 - Entraînement : l'entretien avec un prospect
- Débriefing et clôture de la journée
- Jour 3
 - Retour d'expérience depuis le J2
 - Travaux d'approfondissement selon les demandes
 - Les situations difficiles : comment y faire face (selon les demandes)
 - Finalisation des business plan
 - Débriefing et clôture
- 4 séances d'accompagnement en visio conférence : (durée : 1h30)
 - Ces séances auront pour objectif d'aider chaque coach à mettre en œuvre sa stratégie commerciale
- 1 séance optionnelle d'immersion dans une session de coaching d'équipe avec un coach professionnel Malicorne Conseil (2 à 3 jours)
 - Objectif : avoir une vision de la posture de coach en situation d'intervention avec une équipe.

Tarif

TARIF

- Pour les 3 séances en plénière et l'accompagnement individuel : 2500 € HT
- Pour l'immersion dans un séminaire en posture d'observateur : 400 € HT (frais de déplacement et d'hébergement à la charge du coach)

Déontologie

Le coach superviseur – Jean POITOUT - s'engage à un strict respect du code de déontologie de l'EMCC (à mentionner en annexe des contrats).

Il est particulièrement attaché au respect des 3 principes suivants :

- **Confidentialité** : le prestataire s'astreint au secret professionnel, sauf mise en danger du supervisé ou d'autres personnes (ex : les membres de l'organisation auprès de laquelle intervient le supervisé).
- **Responsabilités de décisions** : le coach participant est pleinement responsable de ses décisions.
- **Engagement de moyens** : le coach animateur s'engage à mettre en place les moyens conformes à la définition du métier de coach et de superviseur et de ses compétences.

Conditions d'accès

LIEU DE L'ACCOMPAGNEMENT

Nos locaux sont situés au 10 place des Martyrs, 92110 Clichy la Garenne et accessibles en métros, bus et tramway.

Nous sommes à :

- 15 minutes de la gare Saint-Lazare
- 20 minutes de Chatelet
- 25 minutes de la Gare de Lyon
- 30 minutes de la Gare Montparnasse

CONTACTS

JEAN POITOUT

jpoitout@malicorne-conseil.fr

06 09 47 61 15

www.malicorne-conseil.fr

10 place des Martyrs, 92110 Clichy