



Programme de formation

ACCEDER
5 jours : 35,00 heures

Public visé

- Professionnel de l'accompagnement mental: coach, préparateur mental, psychologue.
- Entraîneur, directeur sportif, dirigeant et manager d'entreprise
- Parent et personne cherchant à maîtriser l'accès à la haute performance

Pré-requis

- Être majeur
- Aucun niveau minimum de connaissances préalables en matière d'accompagnement, de préparation mentale et de management n'est requis pour suivre la formation

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les connaissances théoriques et la mise en œuvre pratique de la méthode ACCEDER
- Être capable d'intervenir concrètement dans l'accompagnement de clients de tous horizons vers l'état de haute performance
- Avoir une vision claire des éléments essentiels de la préparation mentale
- Avoir une posture éthique d'accompagnement

Objectifs journaliers:

- Jour 1: Identifier les avantages et les inconvénients de son environnement pour faire un état des lieux efficace de son système
- Jour 2: Comprendre et utiliser la méthode pour déterminer un objectif clair et puissant, des axes de travail, d'amélioration et de développement pour maintenir sur le long terme un haut niveau de motivation
- Jour 3: Développer son intelligence situationnelle et émotionnelle pour exceller grâce aux émotions (peur, colère, tristesse et joie)
- Jour 4 : Développer une confiance en soi inébranlable quel que soit le résultat. Comprendre les mécanismes de la concentration optimale.
- Jour 5: Savoir utiliser toutes les ressources disponibles, se rendre responsable en toutes circonstances et s'adapter à chaque situation pour évoluer et progresser en permanence

Description / Contenu

- Jour 1:
 - Tour de table
 - **Environnement:** Savoir tirer profit de l'environnement (parents, famille, amis, entraîneurs, conditions, public,...) pour sublimer sa performance
 - Identifier les avantages et les inconvénients de son environnement et apprendre à l'adapter à son objectif
 - Clarifier et répondre à ses valeurs pour trouver du "sens"
 - Comprendre l'impact des croyances aidantes ou limitantes dans son fonctionnement et ses prises de décisions
- Jour 2:
 - **Détermination et motivation:** déterminer un objectif et un but puissant pour avoir une motivation forte qui permet de se dépasser et de maintenir une constance dans l'engagement et l'implication





- Intégrer la méthode SMART
 - Gérer la pression résultant d'un objectif ambitieux
 - Explorer et s'appropriier les ressources et les compétences nécessaires à l'atteinte de cet objectif
 - Développer une motivation puissante et pérenne grâce à l'objectif
 - Savoir utiliser les freins et les obstacles face à l'objectif comme des axes de travail et d'amélioration continue
- Jour 3:
 - **Émotions**: Comprendre le processus des émotions telles que la peur, la colère et la tristesse ainsi que les états émotionnels qui en découlent (frustration, déception, stress, ...)
 - Comprendre l'impact d'un résultat pour son client et donc, l'enjeu qui en découle pour chacun (score, financier, notoriété, regard des autres, ...) afin de mieux l'accompagner
 - Savoir capitaliser sur les succès et tirer profit des échecsApprendre à incarner et transmettre par son propre comportement les changements souhaités chez l'autre
 - Jour 4:
 - **Confiance** : une confiance en soi solide quel que soit le déroulé de l'événement (match, course, examen, ...) ou le résultat, pour rester sur le chemin de l'évolution continue et éviter les hauts et les bas qui font perdre un temps précieux
 - **Concentration**: Une concentration optimale qui nécessite une focalisation dans le présent et de savoir se détacher des pensées parasites ou des projections pour rester concentré
 - Jour 5:
 - **Ressources et Responsabilité**: Développer de nouvelles ressources et comportements comme l'engagement, l'acceptation, la lucidité pour surpasser les difficultés comme la frustration, l'hésitation ou la déception. Savoir se questionner systématiquement sur sa part de responsabilité dans tout ce qui arrive.
 - **Adaptation et Acceptation**: faculté d'adaptation développée qui implique l'acceptation de la défaite, des erreurs, des zones de fragilité pour pouvoir se remettre en question, progresser en permanence et se libérer de l'enjeu en donnant le meilleur de soi

Modalités pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées par le formateur sont adaptées en fonction du message à transmettre. Elles peuvent être, par exemple:

- **Affirmative**:

Basée sur l'exposé, cette méthode est utilisée par exemple pour des apports théoriques. Le discours est structuré et clair pour permettre une assimilation plus aisée et efficace. Il est illustré par des images, des anecdotes ou des métaphores pour rendre l'exposé plus vivant et facile à comprendre et à mémoriser. Il y a bien évidemment un temps prévu pour les questions.

- **Interrogative**:

Basée sur le questionnement, cette méthode permet au participant de découvrir un contenu en réfléchissant pour trouver des réponses pertinentes. Le formateur utilise la reformulation pour s'assurer de la bonne compréhension mutuelle et pousser les participants à aller au bout de leurs idées. Il veille ainsi à la participation de tous.

- **Applicative**:

Dans cette méthode, les participants mettent en oeuvre ce qu'ils viennent d'apprendre. Ceci est possible, via des jeux, des exercices, des études de cas, ...

Cette méthode suscite l'imagination des apprenants pour les mener à de nouvelles découvertes.

Moyens et supports pédagogiques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Support de formation projeté: présentation Powerpoint, vidéos, articles de presse, ...
- Test ACCEDER
- Alternance de phases théoriques et de cas pratiques (exercices, jeux de rôles et mise en situation) permettant une meilleure assimilation des contenus
- Débriefing de situations
- Partage d'expériences et étude de cas concrets
- Compte rendu PDF en fin de formation



Modalités d'évaluation et de suivi

- Feuilles d'émargement
 - Évaluation des stagiaires sur la maîtrise de la méthode ACCEDER à l'aide du test de positionnement ACCEDER et lors des exercices tout au long de la formation
-
- Le candidat sait mettre à jour le "système" du client (ses avantages et ses points de blocages)
 - Le candidat sait déterminer un objectif clair et mobilisateur
 - Le candidat maîtrise le process de la gestion des émotions
 - Le candidat maîtrise le process de développement de la confiance en soi
 - Le candidat maîtrise le process de la concentration
 - Le candidat sait vérifier et recadrer la notion de responsabilité chez son interlocuteur
 - Le candidat maîtrise la conduite de l'entretien par une posture de coach-manager

Mise à jour le 13/05/2022