

Bootcamp IA pour Coachs — Parcours Complet

Ce parcours complet est conçu pour les coachs certifiés qui veulent intégrer l'IA générative dans toutes les dimensions de leur métier — pas seulement dans leurs séances, mais dans leur compréhension du sujet, leur posture professionnelle et leur développement commercial. C'est une transformation radicale sur 8 mois, construite pour être vécue à son rythme, dans l'ordre qui convient à chaque praticien.

Le parcours se déploie en quatre modules indépendants mais profondément complémentaires, chacun adressant une dimension spécifique du métier de coach à l'ère de l'IA. Ensemble, ils couvrent l'intégralité du spectre : de la séance de coaching individuel aux interventions collectives et organisationnelles, de la compréhension technique et philosophique des modèles d'IA à la transformation identitaire du praticien, jusqu'au développement concret de son activité commerciale.

Le parcours a été conçu sans aucune redondance entre les modules. Chaque outil, chaque cas d'usage, chaque concept n'apparaît qu'une fois — dans le module où il a le plus de sens pédagogique. Les participants qui suivent les quatre modules bénéficient d'une montée en compétence progressive et cohérente. Ceux qui choisissent un ou plusieurs modules y trouvent une valeur complète et autonome.

C'est un système de cohortes agiles : certains participants feront le voyage ensemble sur les quatre modules, d'autres ne feront qu'une escale. Cette diversité est une richesse — elle apporte dans chaque groupe des niveaux d'expérience et des contextes d'intervention variés, qui enrichissent les échanges et les mises en pratique.

Les fiches programmes détaillées de chaque module sont disponibles individuellement et présentent l'intégralité des objectifs pédagogiques, du contenu et des modalités d'évaluation propres à chaque module.

LES QUATRE MODULES

Module 1 — Coaching Augmenté par l'IA (16 heures)

"Co-coacher avec l'IA, pendant et entre les séances"

Le module fondateur de la pratique augmentée. Le coach intègre l'IA dans toute la chaîne de son intervention — avant la séance (préparation, acculturation sectorielle, conception pédagogique), pendant la séance (prompting maïeutique, co-coaching en temps réel) et entre les séances (comptes rendus, assistant d'auto-coaching client, mentor de supervision). Couvre les contextes individuel, collectif et organisationnel.

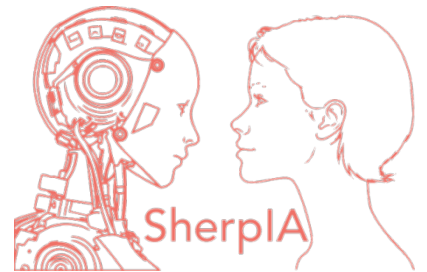
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



Ce avec quoi on repart : kit opérationnel complet (prompts, trames, charte éthique) + plan d'intégration 30 jours.

Module 2 — Comprendre les Modèles d'IA (7 heures)

"Bien concevoir les notions d'intelligence et de conscience"

Le module de la rigueur intellectuelle. Le coach acquiert les outils conceptuels pour tenir une conversation informée sur l'IA avec ses clients dirigeants — sans approximations ni postures défensives. Fonctionnement réel des LLM, distinction intelligence/compétence, question de la conscience, mécanismes de dépendance. Études de cas tirés de situations coaching réelles.

Ce avec quoi on repart : livrable individuel (concepts clarifiés, croyances révisées, implications pour la posture) + position personnelle défendable sur les grandes questions ouvertes.

Module 3 — Faire sa mue avec l'IA pour accompagner celle de ses clients (11 heures)

"Mindset & Résilience — du coach transformé au coach qui transforme"

Le module de la transformation quotidienne. Le coach expérimente lui-même ce que signifie travailler autrement avec l'IA — déléguer les tâches à faible valeur ajoutée, s'outiller pour se concentrer sur l'essentiel — et construit le cadre qu'il utilisera ensuite pour accompagner ses propres clients dans leur rapport à l'IA. Manus, Gamma, NotebookLM, Excel augmenté, contrats et documents administratifs.

Ce avec quoi on repart : statement "valeur ajoutée / ce que je délègue" + narratif identitaire actualisé + livrables administratifs opérationnels.

Module 4 — Développer son business de coach avec l'IA (15 heures)

"Offre, visibilité et conversion — les leviers du coach augmenté"

Le module du développement commercial. Le coach structure son offre, crée sa landing page sans coder, active sa ligne éditoriale LinkedIn et automatise son suivi commercial — avec l'IA comme levier à chaque étape. La séance découverte augmentée, de la préparation à la proposition commerciale, constitue le fil rouge de la journée présentielle.

Ce avec quoi on repart : kit business complet (script séance découverte, landing page, ligne éditoriale, séquence de suivi commercial automatisée).

Durée totale : 49 heures

Format : 4 journées présentielles (Paris / Petite Couronne) + 9 visioconférences de suivi (replays inclus)

Effectif : 6 à 10 participants par cohorte

Le Tarif du parcours complet comprend une remise de 14% par rapport aux modules pris individuellement.

Financement OPCO possible

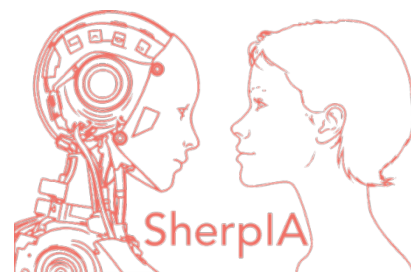
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



Durée: 49.00 heures (13.00 jours)

Profils des apprenants

- Coachs certifiés ou en cours de certification, exerçant à titre professionnel. Le parcours s'adresse aussi bien aux praticiens du coaching individuel qu'aux coachs d'équipe, facilitateurs, coaches-formateurs et coachs d'organisation. Superviseurs de coachs et coachs internes en entreprise bienvenus. Une pratique de coaching active est indispensable — la richesse collective repose sur la diversité des contextes d'intervention apportés par les participants.
- Coachs qui souhaitent sortir de l'ambivalence face à l'IA et construire une posture claire, fondée sur une expérience directe des outils plutôt que sur des opinions.
- Coachs qui veulent être à la hauteur de ses clients sur le sujet de l'IA — les dirigeants et managers utilisent déjà ces outils dans leurs organisations ; le coach augmenté qui les a expérimentés accompagne avec une crédibilité et une présence différentes.
- Coachs qui désirent gagner en efficacité opérationnelle sur l'ensemble de son activité — séances, préparation, livrables, administration, développement commercial — sans déléguer à l'IA ce qui relève du jugement du praticien.
- Coach qui souhaite développer leur activité commerciale avec des outils accessibles, sans dépendre de prestataires externes pour sa présence en ligne ou ses systèmes de suivi.

Prérequis

- Aucun prérequis technique. Le parcours repart intégralement du métier de coach. Avoir déjà ouvert ChatGPT ou Claude est un plus, non une condition.

Accessibilité et délais d'accès

SHERPIA accorde un soin particulier à l'accueil en formation des personnes en situation de handicap et s'efforce de proposer la réponse la plus adaptée en fonction des situations. Miguel Margarido est le référent handicap disponible.

1 semaine

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Intégrer l'IA générative dans toute la chaîne de son intervention de coach — avant, pendant et entre les séances — dans les contextes individuel, collectif et organisationnel, en maintenant une posture éthique cohérente avec les standards ICF/EMCC.
- Expliquer le fonctionnement réel des modèles de langage et tenir une position informée et nuancée sur les questions d'intelligence, de conscience et de dépendance liées à l'IA — avec la rigueur nécessaire pour accompagner des clients dirigeants sur ces sujets.
- Déléguer à l'IA les tâches administratives et opérationnelles à faible valeur ajoutée — documents, présentations, organisation, données — pour se concentrer sur ce qui constitue sa valeur irréductible de praticien.
- Accompagner ses clients dans leur propre rapport à l'IA — peur de l'obsolescence, déclassement, dépendance, transformation organisationnelle — en s'appuyant sur une expérience vécue et un cadre de réflexion éprouvé.
- Développer son activité commerciale avec l'IA — structurer son offre, créer sa présence en ligne, produire du contenu régulier et automatiser son suivi commercial, sans compétences techniques préalables.
- Formuler un positionnement professionnel cohérent de coach augmenté — un narratif identitaire clair sur ce que l'IA change dans sa pratique et ce qu'elle ne changera pas, communicable à ses clients et à ses pairs.

Contenu de la formation

- Module "Coaching Augmenté par l'IA" J1 · Présentiel Immersion & pratique guidée (7h) Le contenu ci-dessous est indicatif. Le sujet étant lié à l'IA générative, les avancées technologiques et les retours d'expérience conduisent à des ajustements réguliers du programme pour

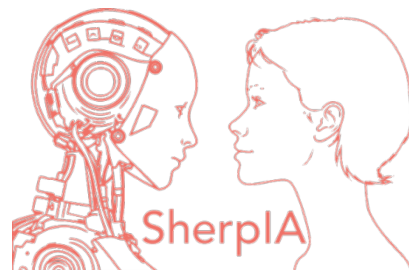
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



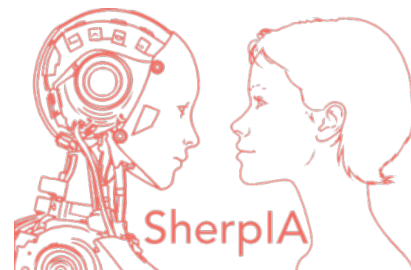
garantir sa pertinence et son actualité. Vous pouvez effectuer votre bootcamp en vous inscrivant aux modules ci-dessous dans un ordre différent.

- Ouverture — Cadre, posture, sécurité Cadre d'usage : ce que l'IA "fait bien / fait mal" dans une logique de coaching. Règles d'atelier : confidentialité, consentement, anonymisation — "pas de données client identifiantes". Positionnement : IA comme miroir cognitif (options, angles morts), pas comme "coach".
- Séquence 1 — Démo : le coach augmenté avant même d'entrer en séance Démonstration NotebookLM : génération d'un podcast de préparation sectorielle à partir d'une sélection de documents — pour s'acculturer à un secteur inconnu avant un rendez-vous client. Ancrage : l'IA comme outil de préparation, pas seulement d'exécution. Premier effet whaou, premier questionnement sur la posture.
- Séquence 2 — Démo live : co-coaching augmenté Démonstration : séance de coaching individuel avec IA + transcription en temps réel. Variante collective : illustration d'un usage en contexte d'équipe ou de facilitation. Débrief collectif : ce qui renforce l'alliance vs ce qui la fragilise.
- Séquence 3 — Triades de pratique Répartition : binômes ou triades (coach + IA / client / observateur), avec rotations. Format au choix : séance individuelle augmentée ou conception d'une séquence d'atelier collectif sur brief — selon le profil et la pratique du participant. Observateur : grille simple (posture, qualité du contrat, pertinence de l'IA).
- Séquence 4 — Analyse réflexive guidée par l'IA Partage d'enseignements : "bonnes pratiques" + "anti-patterns" (glissement conseil, sur-sollicitation IA, réponses toutes faites). Formalisation : protocole minimal de co-coaching augmenté, adaptable à chaque contexte d'intervention.
- Séquence 5 — Livrable du jour & plan d'ancrage Chaque participant repart avec : 10 prompts "maïeutiques" personnalisés 1 trame de compte rendu (individuel ou collectif) 1 règle personnelle d'éthique / confidentialité 1 objectif de test en situation réelle avant Visio 1 Option : premiers pas sur Gamma pour produire un support de facilitation à partir des éléments de la journée.
- Visio 1 · J+21 · Comptes rendus augmentés & qualité (2h)
 - Analyse de productions : comptes rendus et suivis produits par les participants en conditions réelles — séances individuelles et restitutions collectives. Synthèse de verbatims : traitement par l'IA de verbatims d'entretiens préalables (diagnostic d'équipe, entretiens organisationnels) — méthode et vigilances. Méthode de contrôle qualité : fidélité au contrat, neutralité, non-suggestion, traçabilité. Amélioration : itérations et versioning de prompts. Production attendue : "Compte rendu v2" + checklist qualité.
- Visio 2 · J+42 · Préparation et Entraînement Augmentés (2h)
 - Assistant d'auto-coaching côté client : cadre, limites, consignes, prévention de la dépendance. Scénarios : préparation de séance, clarification d'objectif, journal d'apprentissage. Diagnostic d'équipe augmenté : soumettre des verbatims anonymisés d'entretiens préalables à l'IA, comparer sa lecture clinique à la lecture de l'IA — triangulation et vigilance interprétative. Conception pédagogique assistée : transformer un brief client en programme structuré avec intentions pédagogiques, séquences et matériaux — pour les coaches animant des séminaires ou ateliers collectifs. Production attendue : 1 "charte d'usage assistant client" + 1 prompt système (ou équivalent) + 1 séquence pédagogique ou diagnostic d'équipe selon le contexte du participant.
- Visio 3 · J+63 · Mentor IA de supervision côté coach + intégration (2h)
 - Mentor IA : auto-supervision guidée (angles morts du coach, hypothèses, biais) — sur séances individuelles comme sur interventions collectives. Exploiter une transcription : moments clés, questions ratées, dynamiques de groupe (et limites de l'analyse automatisée). Retours d'expérience : partage collectif sur les usages testés depuis J1 — ce qui a tenu, ce qui a résisté, ce qu'on a abandonné. Synthèse : intégration dans l'offre de coaching et de facilitation, sans "survendre" la technologie. Production attendue : kit final (prompts + trames + charte) + plan d'intégration 30 jours.
- Module "Comprendre les modèles d'IA" J2 Présentiel (7h)
 - Ouverture - Diagnostic des croyances Tour de table guidé : chaque participant formule ce qu'il croit vrai sur le fonctionnement et les capacités de l'IA. Mise en commun anonyme. Ces croyances constituent le matériau de départ de la journée — elles seront revisitées en clôture.
 - Séquence 1 - Comment ça marche vraiment Apport structuré sur le fonctionnement des LLM : prédiction token par token, entraînement, fine-tuning, system prompt, hallucinations. Du prompt expert à l'agent autonome. Architectures concrètes rencontrées en entreprise : RAG sur base documentaire, blocs IA dans une automatisation, agents vocaux.
 - Séquence 2 - Mise en pratique — Bloc technique Travail en binômes sur études de cas, restitution en plénière avec débrief formateur. Exemples de situations travaillées : dirigeant qui s'appuie en CODIR sur des données hallucinées par un LLM, manager qui a délégué son jugement à un agent autonome, décision stratégique produite par deux IA aux réponses contradictoires. Consigne commune : identifier ce que le coach doit comprendre techniquement pour ne pas être dépassé par la situation — et formuler ce qu'il dirait à son client.
 - Séquence 3 - Intelligence, conscience, dépendance Apport structuré : intelligence vs compétence, ce que les LLM font vraiment quand ils "raisonnent." Conscience : pourquoi la question reste ouverte — le LLM comme simulateur d'agents, fonctionnalisme,

SHERPIA | 76 Rue Sadi Carnot Puteaux 92800 | Numéro SIRET : 80763049600030 |

Numéro de déclaration d'activité : 11922276792 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



problème difficile, limites du test de Turing. Théories scientifiques de la conscience et ce qu'elles permettent — et ne permettent pas — de conclure sur les IA actuelles. Mécanismes de dépendance aux outils d'IA : chez le dirigeant comme chez le coach.

- Séquence 4 - Mise en pratique — Bloc philosophique Travail en binômes sur études de cas, restitution en plénière. Exemples de situations travaillées : coachée qui dit que l'IA l'a "vraiment écoutée", manager convaincu de son obsolescence imminente, croyance que l'IA ne captera jamais les silences, dirigeant qui ne sait plus décider sans consulter son IA. Préparation collective des questions pour l'intervenant expert. Consigne commune : formuler ce que le coach doit avoir compris — sur l'IA et sur lui-même — pour accompagner ces situations avec rigueur et sans fausse réassurance.
- Séquence 5 Intervention expert (selon disponibilité) Selon les sessions, intervention en visioconférence d'un expert reconnu sur les questions d'intelligence artificielle, de langage et de conscience. Format : exposé suivi d'un échange structuré autour des questions préparées par les participants. En l'absence d'intervenant externe, cette séquence est assurée par le formateur sous forme d'analyse guidée et de débat structuré.
- Séquence 6 -Intégration et livrable Retour sur le diagnostic d'ouverture : quelles croyances ont été révisées, lesquelles tiennent toujours et pourquoi. Production individuelle du livrable de formation : chaque participant complète une trame en trois volets — concepts clarifiés par la journée, croyances révisées, ce que ça change dans ma posture et ma pratique. L'ébauche est produite en séance, le document finalisé est rendu sous 7 jours et donne lieu à un feedback individualisé du formateur. Des alternatives à la production d'un écrit sont possibles sur simple demande.
- Clôture - Capitalisation sur les apprentissages de la journée Tour de table final : ce avec quoi chaque participant repart, et ce que la journée laisse ouvert dans sa réflexion.
- Module "Faire sa mue avec l'IA pour accompagner celle de ses clients" J3 · Présentiel · Immersion & construction du statement (7h) Fil rouge de la journée : chaque participant travaille progressivement à son statement "ma valeur ajoutée / ce que je délègue." Il s'enrichit au fil des activités et constitue le livrable de la journée.
 - Ouverture — Lancer le fil rouge Chaque participant formule en quelques lignes sa réponse intuitive à la question : "Qu'est-ce que l'IA ne pourra jamais faire à ma place ?" Ces formulations sont conservées et revisitées en clôture.
 - Séquence 1 — Manus : déléguer une tâche complexe à un agent autonome Démonstration et pratique guidée de Manus.ai — délégation d'une tâche documentaire complexe (remplir un document Word structuré, produire un livrable multi-étapes). Observation de ce que l'agent fait seul, de ce qu'il fait mal, de ce qu'il ne peut pas décider. Débrief : qu'est-ce que ça libère, qu'est-ce que ça ne remplace pas ?
 - Séquence 2 — Gamma : produire un document professionnel sans effort de mise en forme Utilisation de Gamma pour produire un document PDF structuré (rapport, support d'intervention, synthèse client) — au-delà du simple diaporama. Accent sur la qualité du rendu et la personnalisation du contenu.
 - Séquence 3 — NotebookLM : se construire un guide de ressources personnalisé Création d'un espace NotebookLM à partir de documents propres au participant (procédures de sous-traitance, cadres méthodologiques, charte déontologique, ressources de supervision). Génération d'un guide d'onboarding ou d'un aide-mémoire interactif consultable à tout moment.
 - Séquence 4 — Excel augmenté : des données sans la douleur Utilisation de Claude ou ChatGPT pour produire des formules, automatiser des traitements simples et créer des tableaux de bord de suivi d'activité (heures, clients, facturation). Pas de code : uniquement du langage naturel et du copier-coller.
 - Séquence 5 — Agenda et organisation augmentés Soumettre son agenda ou sa liste de tâches à l'IA pour identifier des optimisations, repérer des incohérences de planning, préparer une semaine type. Discussion collective : où s'arrête l'utilité, où commence la dépendance ?
 - Clôture J1 — Premier état du statement Chaque participant révisé sa formulation d'ouverture à la lumière des activités de la journée. Mise en commun : ce qui a changé, ce qui s'est précisé, ce qui résiste encore.
- Visio 1 · J+21 · Contrats, documents et livrables administratifs (2h)
 - Production guidée d'un contrat de coaching personnalisé à partir d'un brief simple — itérations, contrôle qualité, clauses essentielles.
 - Devis, propositions d'intervention, lettres de mission : templates réutilisables et adaptables.
 - Comptes rendus administratifs et bilans de programme : automatisation et contrôle de la neutralité.
 - Production attendue : 1 contrat de coaching finalisé + 1 template de devis ou proposition d'intervention.
- Visio 2 · J+42 · Narratif identitaire et positionnement augmenté (2h)
 - Retours terrain depuis J1 : ce qui a été testé, ce qui a tenu, ce qui a résisté, ce qu'on a abandonné.
 - Finalisation du statement "valeur ajoutée / ce que je délègue" à partir des expériences accumulées.
 - Travail sur le pitch : comment articuler son positionnement de coach augmenté à ses clients et à ses pairs, sans survendre la technologie ni minimiser la transformation.
 - Miroir client : utiliser ce cadre pour coacher un dirigeant ou un manager dans sa propre relation à l'IA.
 - Production attendue : statement finalisé + reformulation du pitch professionnel.

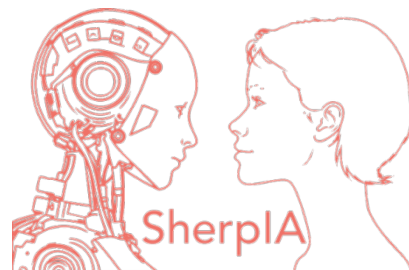
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



- Module "Développer son business de coach avec l'IA" J4 · Présentiel · Trois leviers business (7h) Fil rouge de la journée : chaque participant repart avec trois livrables opérationnels — un script de séance découverte, une landing page et une ligne éditoriale embryonnaire.
 - Ouverture — La séance découverte : qu'est-ce qui fait la différence ? Échange collectif rapide sur les critères d'une bonne séance découverte, les erreurs fréquentes, ce que les participants vivent comme un point de friction. Mise en commun — pas de cours, juste une calibration collective.
 - Séquence 1 — Séance découverte augmentée Personnalisation d'un script d'entretien à partir du profil LinkedIn anonymisé d'un prospect. Mise en pratique en binômes. Analyse du transcript par l'IA : ce qui a bien fonctionné, ce qui a été oublié et les conséquences possibles. Premiers éléments de proposition commerciale à partir de la transcription.
 - Séquence 2 — Vibe-coding : créer sa landing page sans coder Génération d'une page de présentation d'une offre de coaching en HTML par vibe-coding — sans aucune compétence technique. Personnalisation du contenu, de la structure et du message. Copier-coller sur son site. Effet whaou garanti.
 - Séquence 3 — Ligne éditoriale LinkedIn : poser les bases Définir avec l'IA ses thèmes piliers et son positionnement éditorial. Produire un premier post. Identifier un rythme de publication réaliste et durable. On pose les fondations — les visios iront plus loin.
 - Clôture J2 — Bilan et plan de test Chaque participant repart avec : 1 script de séance découverte personnalisé + 1 landing page prête à mettre en ligne + 1 ligne éditoriale embryonnaire + 1 premier post LinkedIn + 1 objectif de test par levier avant Visio 1.
- Visio 1 · J+21 · Offre et positionnement (2h)
 - Retours terrain depuis J1 : premières frictions, premières réussites, questions émergentes.
 - Construire ou retravailler son offre de coaching avec l'IA : packaging, naming, pricing, différenciation.
 - Formuler une proposition de valeur claire et distinctive, testable immédiatement sur LinkedIn ou en séance découverte.
 - Production attendue : 1 offre restructurée ou clarifiée + 1 proposition de valeur formulée.
- Visio 2 · J+42 · Retours d'expérience sur la séance découverte + proposition commerciale (2h)
 - Retours terrain : ce qui a changé dans la conduite des séances découverte depuis J1, ce qui a résisté.
 - Approfondissement : transformer une transcription de séance découverte en proposition commerciale structurée avec l'IA, mise en forme en PDF sur Gamma.
 - Production attendue : 1 proposition commerciale finalisée et réutilisable comme template.
- Visio 3 · J+63 · Retours d'expérience sur la landing page + contenu LinkedIn (2h)
 - Retours terrain : ce qui s'est passé depuis la mise en ligne des landing pages, premiers résultats ou freins rencontrés.
 - Approfondissement ligne éditoriale : calendrier éditorial, formats, fréquence, production d'un batch de posts avec l'IA sans perdre sa voix.
 - Production attendue : 1 calendrier éditorial + 5 posts LinkedIn prêts à publier.
- Visio 4 · J+84 · contenu + automatisations et suivi commercial (2h)
 - Retours terrain : ce que la ligne éditoriale a généré, ce qui a résonné, ce qui a été abandonné.
 - Automatiser le suivi commercial : séquences de relance prospect, emails de suivi post-séance découverte, onboarding client — sans coder.
 - Plan d'intégration 30 jours : chaque participant formalise son système business augmenté complet.
 - Production attendue : 1 séquence de suivi automatisée + kit business complet (script + landing page + ligne éditoriale + suivi commercial).

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Miguel Margarido — Formateur principal, responsable pédagogique, fondateur de Sherpia. Coach professionnel certifié ICF PCC (plus de 1 200h de coaching, dont une part significative augmentée par l'IA), diplômé d'Erickson Coaching International (2019) et supervisé. Créateur du Profil du Manager Augmenté. Intervenant DFCG. Sa philosophie : "Je commence le coaching là où ChatGPT s'arrête." Rôle dans la formation : responsable pédagogique, apport méthodologique, démonstrations live, facilitation des pratiques, feedback individualisé sur l'ensemble des livrables du parcours.

Ressources pédagogiques et techniques

- Supports de formation (slides) + replays des 9 visioconférences Bibliothèque de prompts couvrant l'ensemble des cas d'usage du parcours Templates et trames opérationnels pour chaque module Chartes d'usage IA en coaching (consentement, anonymisation, responsabilité)

SHERPIA | 76 Rue Sadi Carnot Puteaux 92800 | Numéro SIRET : 80763049600030 |
Numéro de déclaration d'activité : 11922276792 (auprès du préfet de région de : Ile de France)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

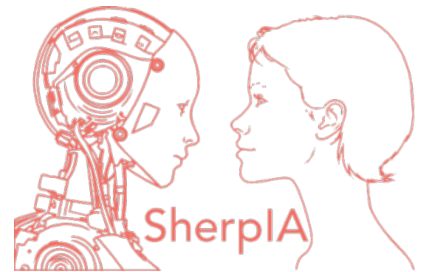
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



Guides de prise en main des outils utilisés en formation Accès à un assistant IA ayant la base de connaissances du parcours complet, répondant aux questions des participants pendant et après la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Avant : entretien individualisé de positionnement avant chaque module — contextes d'intervention, outils déjà utilisés, attentes spécifiques. Pendant : émargement (présentiel) + présence (visio), suivi de progression via livrables à chaque étape, observation structurée des pratiques. Après : évaluation à chaud après chaque module (satisfaction + utilité perçue), évaluation à froid à J+30 du dernier module suivi (mise en pratique / freins / ajustements).
- Diagnostic d'entrée : recueil des représentations et des attentes en ouverture de chaque module. Évaluation formative : feedback pairs et formateur sur les productions et mises en pratique tout au long du parcours. Évaluation sommative : production d'un kit de livrables opérationnels à l'issue de chaque module, culminant en fin de parcours avec un système complet — pratique augmentée, posture clarifiée, business outillé.

Prix : 4900.00