

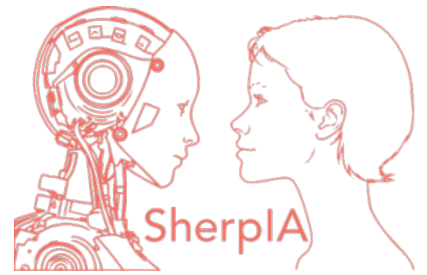
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



Faire sa mue avec l'IA pour accompagner celle de ses clients

Ce module accompagne les coachs certifiés dans leur transformation professionnelle à l'ère de l'IA — non pas comme une réflexion abstraite sur l'avenir du métier, mais comme une expérience concrète et outillée de ce que signifie "faire sa mue." L'hypothèse centrale : c'est en vivant soi-même l'expérience de l'IA au quotidien qu'on développe la sérénité nécessaire pour accompagner ses clients dans leur propre rapport à cette technologie.

La journée présentielle est construite autour d'un fil rouge : chaque participant élabore progressivement son statement de positionnement augmenté — une formulation claire de ce qui constitue sa valeur ajoutée irréductible en tant que coach, et de ce qu'il peut légitimement déléguer à l'IA. Ce travail n'est pas introspectif dans le vide : il émerge de la pratique des outils, au fur et à mesure que le participant constate ce que l'IA fait bien, ce qu'elle fait moins bien, et ce qu'elle ne fera jamais à sa place.

Les deux visioconférences prolongent cette dynamique : la première ancre les usages administratifs dans des livrables réels et réutilisables, la seconde permet de finaliser le narratif identitaire à partir des retours de terrain accumulés depuis la journée présentielle.

Le module adresse également la dimension miroir du coaching augmenté : un coach qui a traversé ce processus de clarification dispose d'un cadre directement utilisable pour accompagner ses clients — dirigeants, managers ou équipes — dans leur propre relation à l'IA, notamment dans des contextes de transformation organisationnelle, de déclassement ou de peur de l'obsolescence.

Miguel Margarido (PCC-ICF, +1 200h de coaching dont une part significative augmentée par l'IA) transmet une approche de praticien : pas de discours sur la disruption, mais des outils testés en conditions réelles et un cadre de réflexion éprouvé sur ce qui reste irréductiblement humain dans l'acte de coacher.

Durée: 11.00 heures (3.00 jours)

Profils des apprenants

- Coachs certifiés ou en cours de certification, exerçant à titre professionnel. Le module 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 active du coaching est indispensable — la richesse collective repose sur la diversité des contextes d'intervention apportés par les participants.

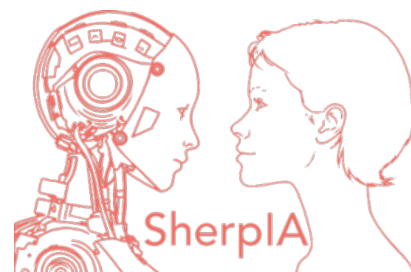
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



- Coaches souhaitant sortir de l'ambivalence face à l'IA — beaucoup de coaches oscillent entre fascination et méfiance sans jamais trancher. Ce module crée les conditions d'une expérience directe qui permet de se positionner avec clarté plutôt qu'avec des opinions.
- Coaches qui veulent récupérer du temps sur les tâches à faible valeur ajoutée — contrats, devis, comptes rendus administratifs, présentations : autant de tâches chronophages que l'IA peut prendre en charge, libérant le coach pour ce qui compte vraiment.
- Coaches désireux de disposer d'un cadre pour coacher ses clients sur l'IA — les dirigeants et managers viennent de plus en plus en coaching avec des questions liées à l'IA. Le coach qui a fait sa propre mue accompagne ces situations avec une légitimité et une présence différentes.

Prérequis

- Aucun prérequis technique. Une première exposition aux outils d'IA générative est un plus — les participants ayant suivi le Module 1 (Co-coacher avec l'IA) ou le Module 2 (Comprendre les modèles d'IA) du bootcamp seront naturellement à l'aise. Le module est néanmoins accessible de façon autonome

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

Taux de satisfaction des stagiaires, comparaison des présentations soumises en amont avec celles produites à la fin de la formation

Objectifs pédagogiques

- Définir sa proposition de valeur augmentée — identifier ce qui constitue sa valeur ajoutée irréductible en tant que coach et distinguer les tâches à forte valeur relationnelle de celles qu'il peut légitimement déléguer à l'IA, pour construire un positionnement professionnel cohérent à l'ère de l'IA.
- Accompagner un client dans sa propre relation à l'IA — utiliser le cadre "valeur ajoutée / ce que je délègue" comme outil de coaching pour aider un dirigeant ou un manager à clarifier son rapport à l'IA, notamment dans des contextes de transformation organisationnelle, de déclassement ou de peur de l'obsolescence.
- Automatiser ses tâches administratives récurrentes — utiliser des outils d'IA générative pour produire des contrats de coaching, des devis, des comptes rendus administratifs et des documents de suivi, en maintenant un niveau de qualité et de personnalisation professionnelles.
- Produire des livrables visuels et documentaires de qualité professionnelle — générer avec l'IA des présentations, rapports et documents structurés adaptés aux différents interlocuteurs du coach, sans compétences techniques préalables.
- Exploiter l'IA comme outil de veille et d'auto-formation continue — construire avec NotebookLM un environnement de ressources personnalisé (procédures de sous-traitance, cadres méthodologiques, veille thématique) consultable et évolutif.
- Manipuler des données avec l'assistance de l'IA — utiliser Claude ou ChatGPT pour produire des formules Excel, automatiser des traitements simples et créer des outils de suivi adaptés à son activité, sans compétences de programmation préalables.
- Formuler un narratif identitaire actualisé — construire et articuler un positionnement professionnel qui intègre l'IA comme composante de son offre, communicable à ses clients et à ses pairs.

Contenu de la formation

- 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 garantir sa pertinence et son actualité. J1 · 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).

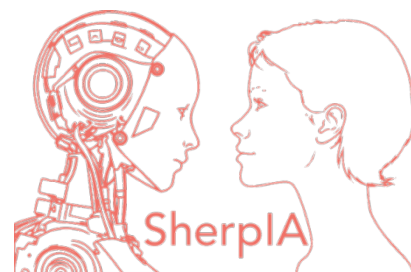
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



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 révise 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.

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. Il allie le coaching de dirigeants à une expertise pratique en IA générative pour aider les coachs à utiliser l'IA de manière responsable, en définissant clairement les limites de la confidentialité, de la responsabilité et de la prise de décision.

Sa philosophie de coaching se résume dans son slogan : « Je commence le coaching là où ChatGPT s'arrête », positionnant l'IA comme un puissant complément au coaching humain, et non comme un substitut.

Il est également le créateur du Profil du Manager Augmenté, un outil d'évaluation des compétences managériales à l'ère de l'IA, et intervient pour des institutions telles que la DFCG (Association Française des Directeurs Financiers).

Rôle dans la formation : responsable pédagogique, apport méthodologique, démonstrations, facilitation des pratiques, feedback individualisé.

Ressources pédagogiques et techniques

- Support de formation (slides) + replays des 2 visioconférences Templates : contrat de coaching, devis, proposition d'intervention, bilan de programme Bibliothèque de prompts (Manus, Gamma, NotebookLM, Excel, organisation) Guide de prise en main des outils utilisés en formation (Manus, Gamma, NotebookLM) Accès à un assistant IA ayant la base de connaissances du module, répondant aux questions des participants après la formation

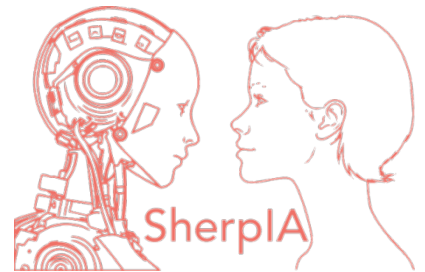
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



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

- Suivi de l'exécution (conformité Qualiopi) Avant : recueil des attentes lors d'un entretien individualisé de positionnement — contextes d'intervention, outils déjà utilisés, tâches chronophages identifiées. Pendant : émargement (présentiel) + présence (visio), suivi de progression via livrables (statement v1 → v2 → finalisé), observation structurée des activités. Après : évaluation à chaud (satisfaction + utilité perçue), évaluation à froid (J+30 : mise en pratique / freins / ajustements).
- Évaluation des résultats (modalités) Diagnostic d'entrée : formulation intuitive du statement en ouverture de journée. Évaluation formative : débrief collectif après chaque activité, feedback pairs et formateur. Évaluation sommative : statement finalisé (valeur ajoutée / ce que je délègue) + pitch reformulé + au moins un livable administratif produit et validé (contrat, devis ou équivalent).

Prix : 1300.00