MODULE 3 SUR 4 · PARCOURS COMPLET

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

Développer son mindset IA et sa résilience pour coacher la transformation

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF
11 h	**1 jour en présentiel + 2 visios de 2 h**	**10 coachs max.**

PROCHAINE COHORTE (COHORTE 3)
📍 **18 mars 2027** · 💻 **23 avril, 21 mai 2027**

LIEU ET HORAIRES
44 rue du Louvre, Paris 1er · visios Teams
Présentiel 9h-17h30 · Visios 10h-12h

SA PLACE DANS LE PARCOURS

Le pivot du parcours. Nourri par la pratique et la compréhension acquises dans les deux premiers modules, il clarifie votre valeur ajoutée de coach, qui sert ensuite de fondation au module Business augmenté.

Vivre concrètement l'expérience de « faire sa mue » avec l'IA, pour développer la sérénité nécessaire à l'accompagnement de ses clients dans leur propre rapport à cette technologie.

Objectifs pédagogiques

- Définir sa proposition de valeur augmentée : ce qui est irréductiblement humain, ce qui peut être délégué à l'IA.
- Utiliser ce cadre pour coacher un dirigeant ou un manager dans sa relation à l'IA (transformation, déclassement, peur de l'obsolescence).
- Automatiser ses tâches administratives (contrats, devis, comptes rendus) avec un niveau de qualité professionnel.
- Produire des livrables documentaires et visuels, construire un environnement de veille avec NotebookLM, manipuler des données avec l'IA.
- Formuler un narratif identitaire et un pitch actualisés, communicables à ses clients et à ses pairs.

Contenu

Jour 1 · Présentiel (7 h)	Fil rouge : le statement « ma valeur ajoutée / ce que je délègue ». Agent autonome (Manus), documents professionnels (Gamma), guide de ressources (NotebookLM), Excel augmenté, agenda et organisation augmentés.
Visio 1 (2 h)	Contrats, devis, propositions d'intervention et comptes rendus administratifs : templates réutilisables.
Visio 2 (2 h)	Retours terrain, finalisation du statement, travail du pitch, miroir client.

Contenu indicatif, ajusté régulièrement pour suivre les évolutions de l'IA générative.

Module 3 sur 4 · Faire sa mue avec l'IA pour accompagner celle de ses clients

Méthodes et ressources

Démonstrations et pratique guidée sur outils, débriefs collectifs après chaque activité, retours d'expérience entre les visios.

Évaluation

Statement intuitif en ouverture. Feedback des pairs et du formateur après chaque activité. Évaluation finale : statement finalisé, pitch reformulé et au moins un livrable administratif validé.

Public et prérequis

Coachs certifiés ou en cours de certification exerçant à titre professionnel. Aucun prérequis technique. Le module s'appuie sur les acquis des deux premiers modules du parcours.

Accès et accessibilité

Inscription jusqu'à 1 semaine avant le démarrage de la cohorte, après un entretien de positionnement. SHERPIA accorde un soin particulier à l'accueil des personnes en situation de handicap : Miguel Margarido est le référent handicap, contactez-le pour étudier les adaptations possibles.

Ce module fait partie du **Bootcamp IA pour Coachs**, proposé uniquement en parcours complet (4 modules, 49 h) : **4 900 € HT** (5 880 € TTC). 30 % d'acompte à l'inscription, solde avant le démarrage du 3e module. Remise de groupe dès 2 inscrits. Prise en charge OPCO possible selon votre situation.

Formateur : Miguel Margarido, coach professionnel certifié PCC (ICF, plus de 1 500 h), fondateur de SHERPIA, formateur IA de plus de 350 directeurs financiers. **Indicateurs de résultats** (satisfaction, évaluations) communiqués sur demande.