

Formation Bilan de Compétences IKIGAI

Devenez consultant certifié et trouvez vos premiers clients

V1nov25

Une formation conçue pour les coachs qui veulent aller plus loin

Objectif

Intégrer le Bilan de Compétences IKIGAI à votre activité, dans un cadre **100 % conforme Qualiopi**

Ce que vous obtenez

Posture, outils, documents réglementaires, portage et accompagnement commercial pour **trouver vos premiers clients**

Format 100 % FOAD

Vidéos asynchrones, visios collectives, supervisions et accélérateur business intégré





VALEUR AJOUTÉE DIFFÉRENCIANTE

Pourquoi l'approche IKIGAI change tout

L'IKIGAI — ses **4 cercles et 5 piliers** selon Ken Mogi — offre un cadre de sens puissant, ancré dans la psychologie positive. Là où d'autres méthodes restent techniques, l'IKIGAI touche l'essentiel : ce qui anime vraiment une personne.

- Explorer valeurs, talents, motivations et sources de sens de façon **structurée et inspirante**
- Un langage universel, accessible et profondément humain
- Une différenciation forte sur un marché du coaching en pleine croissance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Objectifs de la formation

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :



Maîtriser le cadre légal

Intégrer le Code du travail, le CPF et les exigences Qualiopi pour des bilans conformes.



Acquérir la posture consultant

Développer les outils et la posture spécifique au consultant bilan, distincte de celle du coach.



Intégrer l'approche IKIGAI

Utiliser les 4 cercles et 5 piliers de Ken Mogi comme fil conducteur.



Conduire un bilan complet

Maîtriser les phases préliminaire, investigation et conclusion en toute conformité.



Produire les documents Qualiopi

Élaborer tous les documents obligatoires : contrat, convention, synthèse, etc.



Lancer son offre IKIGAI

Commercialiser votre prestation : tarification, prospection et portage.

MODULE 1

Cadre & posture du bilan de compétences

Cadre légal

Code du travail, financement CPF, déontologie et principe de non-directivité — les fondations incontournables

Posture professionnelle

Comprendre les spécificités du rôle de **consultant bilan** par rapport à celui de coach : une distinction cruciale

Activités pratiques

Étude de cas sur une convention de bilan + travail réflexif approfondi sur vos forces actuelles

MODULE 2

Phase Préliminaire — Poser les fondations

La phase préliminaire est le moment où tout se joue : alliance de travail, cadre de confiance, et cap partagé. Ce module vous donne toutes les clés pour démarrer chaque bilan sur des bases solides.

- **Accueil & contractualisation :** Analyse du besoin, définition des objectifs, contrat tripartite consultant–bénéficiaire–financeur
- **1er cercle IKIGAI :** « Ce que j'aime » comme levier de mise en mouvement initiale
- **Activités :** Jeu de rôle d'entretien initial + rédaction d'un contrat de prestation complet



MODULE 3

Phase d'Investigation — Explorer le parcours



Outils d'exploration

Tests, questionnaires, portfolio, inventaire des compétences et des motivations — un arsenal complet et rigoureux



IKIGAI appliqué

Les 4 cercles en action : valeurs, talents, ressources transférables et leviers de changement explorés en profondeur



Activités pratiques

Co-développement entre pairs + supervision de cas réels avec un « client test » accompagné par le formateur



MODULE 4

Phase de Conclusion — Ancrer et projeter

La conclusion du bilan est un moment fort : celui où le bénéficiaire repart avec un projet clair et la confiance pour agir. Ce module vous prépare à orchestrer cette restitution avec justesse.

- **Formalisation :** Restitution du projet professionnel, plan d'action concret, rédaction de la **synthèse finale** (exigence réglementaire)
- **Posture de clôture :** Renforcer l'autonomie et la confiance du bénéficiaire via la grille IKIGAI
- **Activités :** Atelier synthèse + simulation de restitution en visio avec feedback collectif



MODULE 5

Portage Qualiopi & premières ventes

Conformité Qualiopi

Comprendre le cadre réglementaire et rédiger tous les **documents obligatoires** : programme, convention, règlement intérieur, livret d'accueil

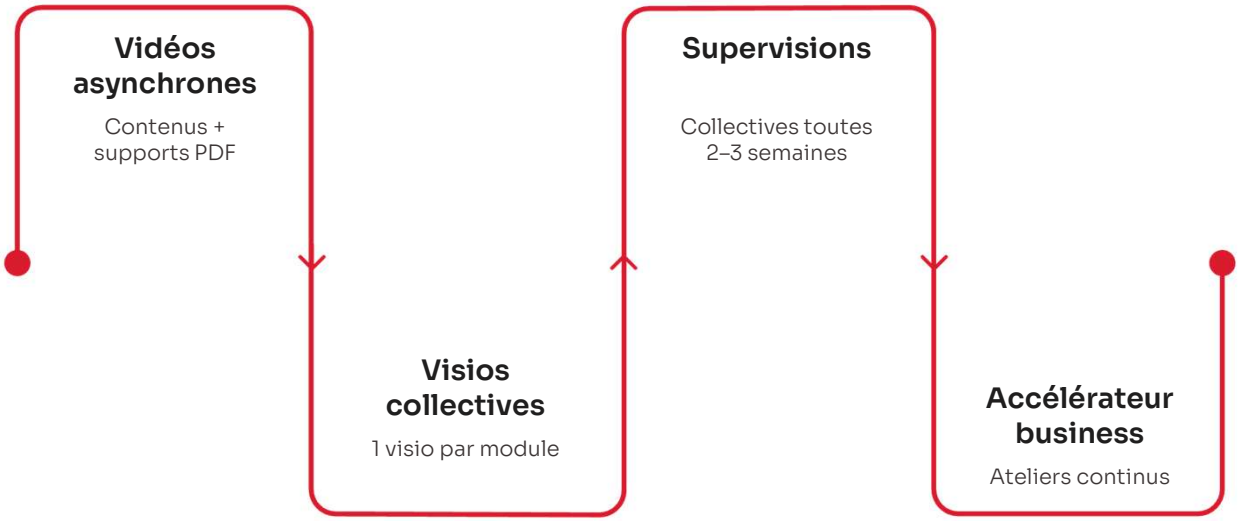
Développement commercial

Fixer son prix, positionner son offre, stratégies de prospection, portage salarial et mise en réseau efficace

Mise en pratique

Création de l'offre commerciale, training pitch en visio, simulation d'appel découverte avec feedback

Pédagogie & accompagnement



Un dispositif pensé pour les professionnels en activité

- **FOAD asynchrone :** Vidéos + supports PDF — méthode, outils, canevas, modèles Qualiopi
- **FOAD synchrone :** 1 visio collective par module + 1 supervision collective toutes les 2–3 semaines
- **Travaux pratiques :** Réalisation d'un bilan de compétences « test » intégralement supervisé
- **Accélérateur :** Ateliers business continus — pack offre, portage, pitch, acquisition client

Vos livrables à l'issue de la formation

Kit complet IKIGAI

Outils + pdf prêts à l'emploi pour conduire vos premiers bilans dès la fin de la formation

Modèles conformes Qualiopi

Contrats, conventions, synthèse réglementaire, règlement intérieur et livret d'accueil — tout est prêt

Synthèse d'investigation

Tests, questionnaires, fiches pratiques IKIGAI — une boîte à outils complète et opérationnelle

Plan d'action personnalisé

Un plan concret pour lancer votre offre Bilan de Compétences IKIGAI et signer vos premiers clients



Organisation & rythme sur 10 à 12 semaines

Un rythme structuré, adapté aux professionnels

- **1 module toutes les 2 semaines** — FOAD asynchrone + visio collective dédiée
- **Supervisions collectives intercalées** — analyse de pratique sur cas réels, entre chaque module
- **Accélérateur business continu** — ateliers dédiés à la commercialisation de votre offre tout au long du parcours

La formation se déroule entièrement à distance (100 % FOAD), en format synchrone et asynchrone, pour s'adapter à votre agenda professionnel.

Semaines	Contenu
S1–S2	Module 1 — Cadre & posture
S3–S4	Module 2 — Phase Préliminaire
S5–S6	Module 3 — Phase d'Investigation
S7–S8	Module 4 — Phase de Conclusion
S9–S10	Module 5 — Portage & premières ventes
S11–S12	Supervisions finales + Accélérateur

Passez à l'action — Rejoignez la prochaine promotion

Vous êtes coach et souhaitez proposer un accompagnement **structuré, finançable et différenciant** ? Cette formation vous donne tous les outils pour lancer votre offre Bilan de Compétences IKIGAI **en toute conformité**.

📩 Session découverte offerte

Contactez-nous pour échanger sur votre projet et découvrir si cette formation est faite pour vous — sans engagement

🔗 Programme complet

Accédez au programme détaillé, aux conditions d'accès et aux modalités de financement CPF et portage



Public & modalités d’inscription

À Qui S'adresse Cette Formation ?

Coachs Professionnels

Enrichir votre palette d'outils d'accompagnement

Conseillers Insertion & Orientation

Approfondir l'accompagnement des transitions de carrière

Professionnels RH

Accompagner le développement et l'épanouissement des collaborateurs

Formateurs & Accompagnants

Intégrer une dimension de sens dans vos accompagnements

Prérequis : Professionnels des métiers de l'accompagnement

Délais d’inscription

Une semaine avant le démarrage de la formation

Tarif

4990 € (OF exonéré de TVA)

Possibilité de règlement en plusieurs fois

Financements possibles – nous contacter

Intervenantes



Cécile Fleury

Coach professionnelle certifiée depuis plus de 20 ans, spécialisée dans l'accompagnement des transitions de vie et la révélation des ressources intérieures.

Master en Ingénierie de Formation • Enseignante en PNL, Hypnose et Thérapie Brève

Créatrice de **Sézâme Coaching** en 2017, après un parcours en conseil RH et insertion professionnelle.

Approche Pédagogique

Méthode expérientielle basée sur l'expérimentation, les neurosciences, la PNL, l'hypnose, l'analyse systémique et la psychologie positive.

Isabelle Jouany



Formatrice Consultante – Coach professionnelle – Psychopraticienne

Formatrice /consultante depuis plus de 15 ans, j'accompagne des adultes dans leur évolution et leur reconversion professionnelle, principalement dans les métiers des Ressources Humaines.

Coach depuis 6 ans et également psychopraticienne, je propose un accompagnement qui prend en compte à la fois les compétences, les aspirations, les ressources personnelles et les motivations de chacun.

Mon approche repose sur le transfert de compétences et l'expérimentation, enrichis par différents outils issus de la PNL, de l'hypnose et de l'approche systémique.

Mon objectif : permettre à chacun de mieux se connaître, d'identifier ses ressources et de construire un projet professionnel réaliste, motivant et aligné avec ses aspirations.

Prendre RDV pour en parler !



Cécile FLEURY – SEZAME COACHING
☎ 06 82 66 58 79
✉ c.fleury@sezame-coaching.com



Référent Handicap

Isabelle JOUANY – ICC
☎ 07 87 11 63 02
✉ contact@isabellejouany.fr