

# Coaching et confrontation :

## Développer sa capacité à confronter pour accompagner vos clients

### **Public visé et prérequis**

- ◆ Des coachs confirmés, mais aussi d'autres accompagnants (manager, RH, consultant, formateur...) qui ont une pratique de l'accompagnement en entreprise et justifient d'un développement personnel significatif.

### **Objectifs pédagogiques**

#### Explorer sa capacité à confronter :

- Diagnostiquer votre manière d'accueillir ou d'éviter la confrontation
- Faire la différence entre confrontation et violence
- Repérer comment vous vous mobilisez corporellement, émotionnellement et par l'imaginaire
- 

#### Dans vos accompagnements avec vos clients :

- Repérer les situations de saine agressivité ou au contraire de violence
- Soutenir vos clients dans leur mouvement de « saine agressivité » et leur permettre de s'affirmer
- Développer votre capacité à gérer ces situations en collectif
- Démystifier la notion de confrontation en leur permettant d'expérimenter

### **Objectifs opérationnels**

- Être capable de définir et différencier : conflit, saine agressivité, confrontation, violence ...
- Renforcer sa propre capacité à confronter au service du processus du client
- Repérer ses propres freins et appuis et modéliser des manières de les travailler avec ses clients
- Être capable d'utiliser les concepts et outils gestaltistes au service du diagnostic et du renforcement de la confrontation
- Développer sa capacité à nommer et à intervenir face à des conflits en collectif
- Savoir s'appuyer sur les dimensions (corporelles, émotionnelles, imaginaires et mentales) pour se mobiliser et soutenir la mobilisation du client
- Savoir développer des expérimentations permettant de soutenir le mouvement du client

### **Méthodes mobilisées**

#### Modalités pédagogiques

- ◊ Formation en présentiel
- ◊ Pédagogie expérientielle : exercices proposés par l'animatrice et situations apportées par les participants
- ◊ Supervision de situations professionnelles

#### Outils pédagogiques

- ◊ Supports de formation communiqués par email à l'issue de la formation

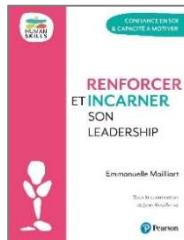


## Intervenante



### Emmanuelle Mailliart

Après Sciences-Po Paris et un DESS RH, j'ai occupé différentes fonctions RH notamment en formation, pendant 12 ans au sein de grands groupes internationaux. Dirigeante d'EPM Conseil, j'exerce depuis 18 ans comme coach, formatrice de coachs, superviseur et comme Gestalt-thérapeute. Gestalt-thérapeute diplômée de l'EPG et certifiée DSP® (Center for Somatic Studies, NYC, Ruella Frank). Psychosociologue. Superviseure accréditée par l'IFGT et par Undici. Auteur de « Bien dans son travail » Editions Vuibert, octobre 2018 / Renforcer et incarner son leadership, Editions Pearson, février 2025.



## Modalités pratiques

### Durée de la formation :

- 3 jours soit 21 heures

### Dates :

- 13, 14 et 15 janvier 2027

### Tarif :

- 400€ HT/jour soit 480€ TTC/jour.
- Total 3 jours : 1200 HT soit 1440 Euros TTC.

### Acompte :

- Paiement de 30 % à l'inscription
- Le solde au plus tard le premier jour de la formation

### Lieu :

20 rue Saint-Sauveur 75002 Paris

### Contact :

- Emmanuelle Mailliart
- 06.62.90.60.86
- [emailliart@epm-conseil.fr](mailto:emailliart@epm-conseil.fr)
- Un entretien téléphonique a lieu en amont de la formation.

EPM Conseil 17 enregistrée rue des prairies 75020 Paris Siren : 492 109 293 N° TVA : FR16492109293  
Déclaration d'activité sous le numéro 11 92 15950 92 auprès du Préfet de région Ile De France