

Bienvenue

Féminine

COACH

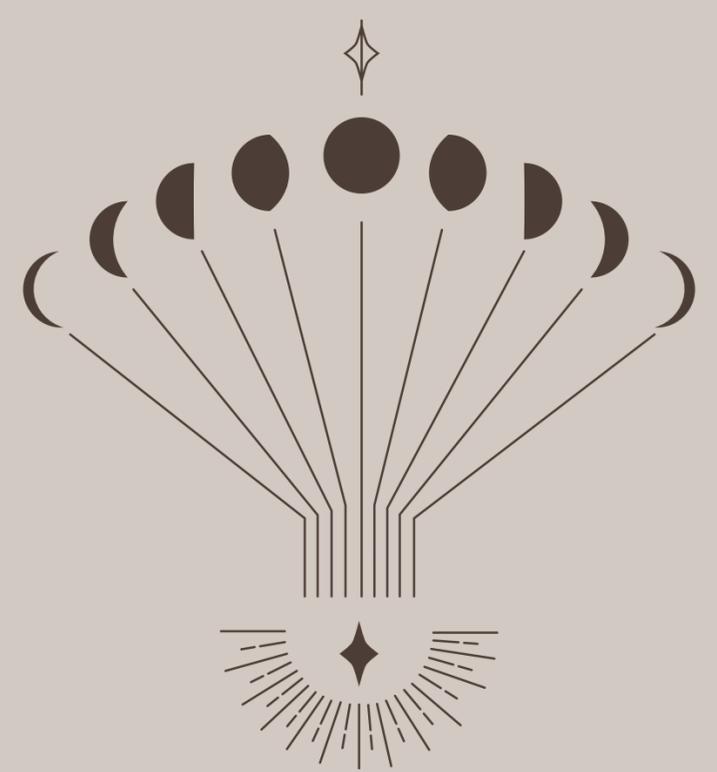


Formation Certifiante de

OBJECTIFS :

L'écoute active et le questionnement puissant

Les outils



ÉCOUTE ACTIVE

Capacité à se concentrer exclusivement sur ce que le client dit et ne dit pas, à comprendre le sens de ses paroles dans le contexte de ses désirs et à encourager celui-ci à s'exprimer librement.

- Écoute dépourvue d'attentes préconçues; aptitude à décrypter les paroles, le ton de la voix et le langage du corps.

Écoute de niveau 2 et de niveau 3.

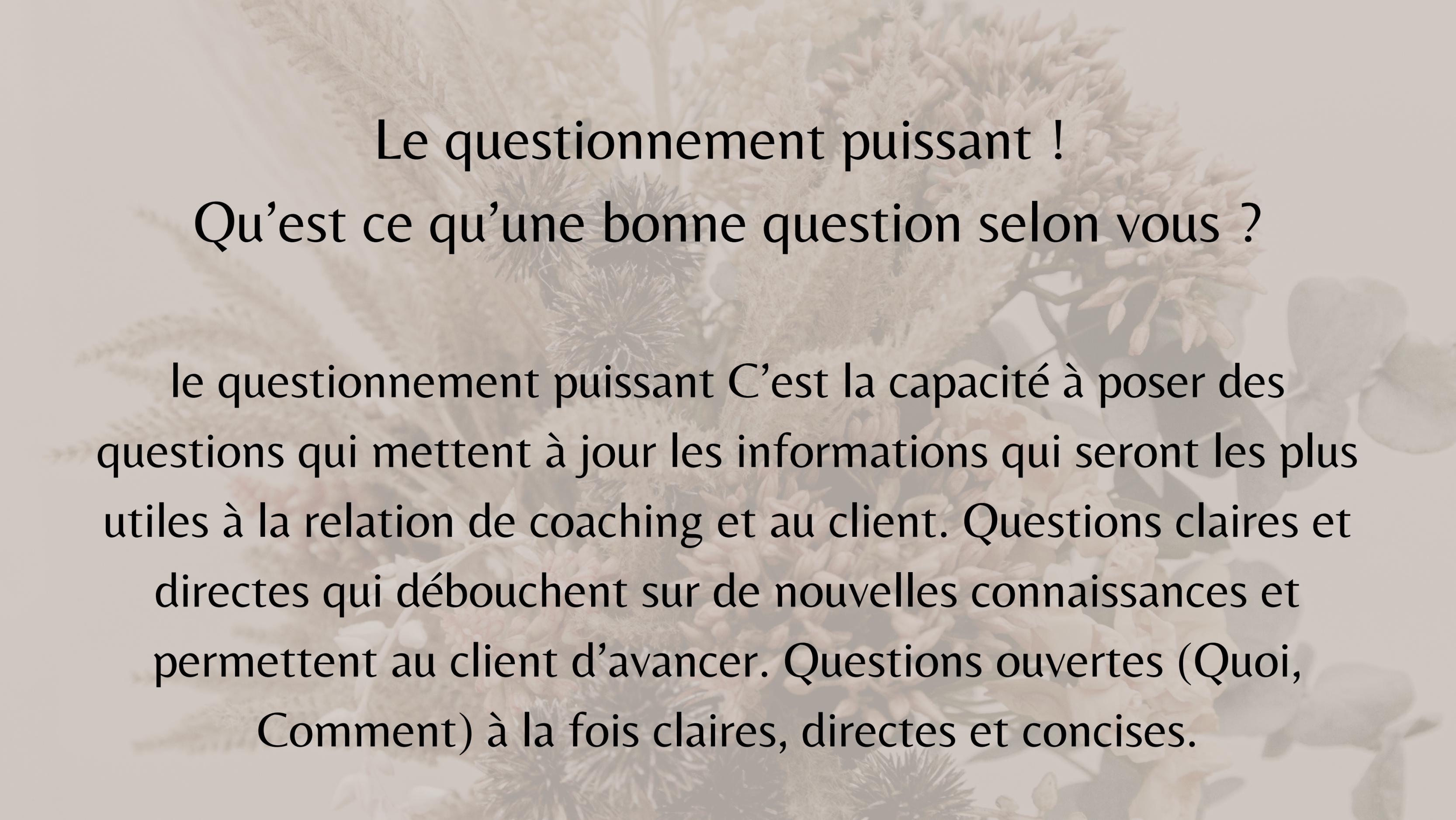
- Compréhension de l'essence de la communication du client.

Capacité à aider celui-ci à voir les choses avec clarté et à les mettre en perspective au lieu de se laisser absorber par la situation.

Les obstacles à l'écoute :

- La distraction.
- Les interprétations.
- Les jugements.
- Les conseils.
- L'histoire personnelle / les filtres

Naturellement, c'est notre discours intérieur que nous écoutons (les réponses qu'on se prépare à faire) L'écoute, ça s'apprend !



Le questionnement puissant !

Qu'est ce qu'une bonne question selon vous ?

le questionnement puissant C'est la capacité à poser des questions qui mettent à jour les informations qui seront les plus utiles à la relation de coaching et au client. Questions claires et directes qui débouchent sur de nouvelles connaissances et permettent au client d'avancer. Questions ouvertes (Quoi, Comment) à la fois claires, directes et concises.

Prendre une position basse :

Je me trompe peut-être complètement mais, je ne sais pas si cela peut être intéressant pour toi, puis-je te faire part d'une impression ?

Privilégiez les Quoi et Comment plutôt que les Est-ce que ou Pourquoi ?

ATTENTION AU POURQUOI, ET EST-CE QUE !

Baguette magique : et si tu pouvais obtenir ce que tu veux, ou faire 3 vœux de progrès ? Projection : dans 3 ou 5 ans, tout est réglé, qu'est ce que vous avez changé ? Ressources du passé : avez vous déjà réussi ce genre de situation, comment, qu'est ce qui est duplicable ? PPPP : quel est le plus Petit Progrès Pertinent Possible ? Opportuniste : à quoi cette situation vous sert ? Simulation/métaphore : si j'étais cette personne, qu'est-ce que ?

LES OUTILS POUR T'ACCOMPAGNER

- La puissance du coeur
- Les oracles
- Les huiles
- Le pendule du corps
- l'intuition
- la méditation
- l'écriture
- la respiration

1. Partager ses interrogations, intuitions,
ressentis de façon directe

Qu'est-ce que cela veut dire concrètement ?

C'est oser dire en restant détaché, sans cacher, taire
ou

déguiser ce que l'on perçoit.

Quels sont les point de vigilance ?

- Dire les choses sans brusquer. - Ne pas s'attacher à
leur exactitude, ne pas vouloir avoir raison.

2. Accorder de l'attention au langage et à son impact sur le client

- Langage du coach clair et concis.
- Le coach permet au client d'occuper la plupart du temps la parole et ne coupe pas ce dernier.
- Métaphores, analogies, reformulations.
- Utiliser le langage du clients.

DÉFINITION ICF COMPÉTENCE 9

Conception d'actions

Capacité à créer aux côtés du client des opportunités d'apprentissage en continu au cours du coaching et dans les situations professionnelles/personnelles.

- Collaborer avec le client pour concevoir des actions ou activités en dehors de la

session de coaching afin de poursuivre son analyse, de développer sa prise de conscience et son apprentissage ET de progresser vers l'objectif souhaité.

- Le coach peut assigner le travail de terrain, avant de se tourner progressivement vers

une conception d'actions mixte coach/client afin de soutenir les objectifs du client, son

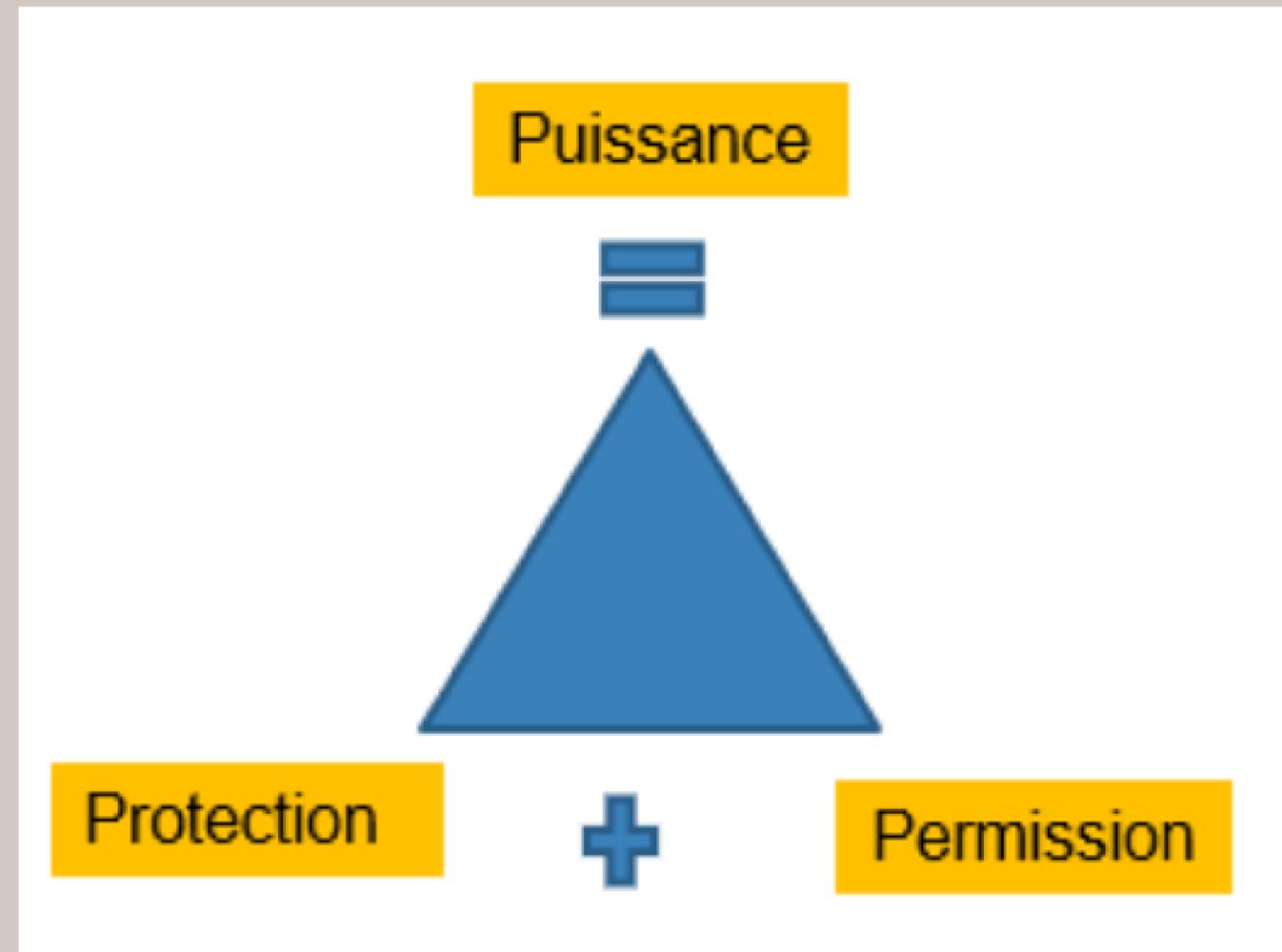
style d'apprentissage et le rythme désiré.

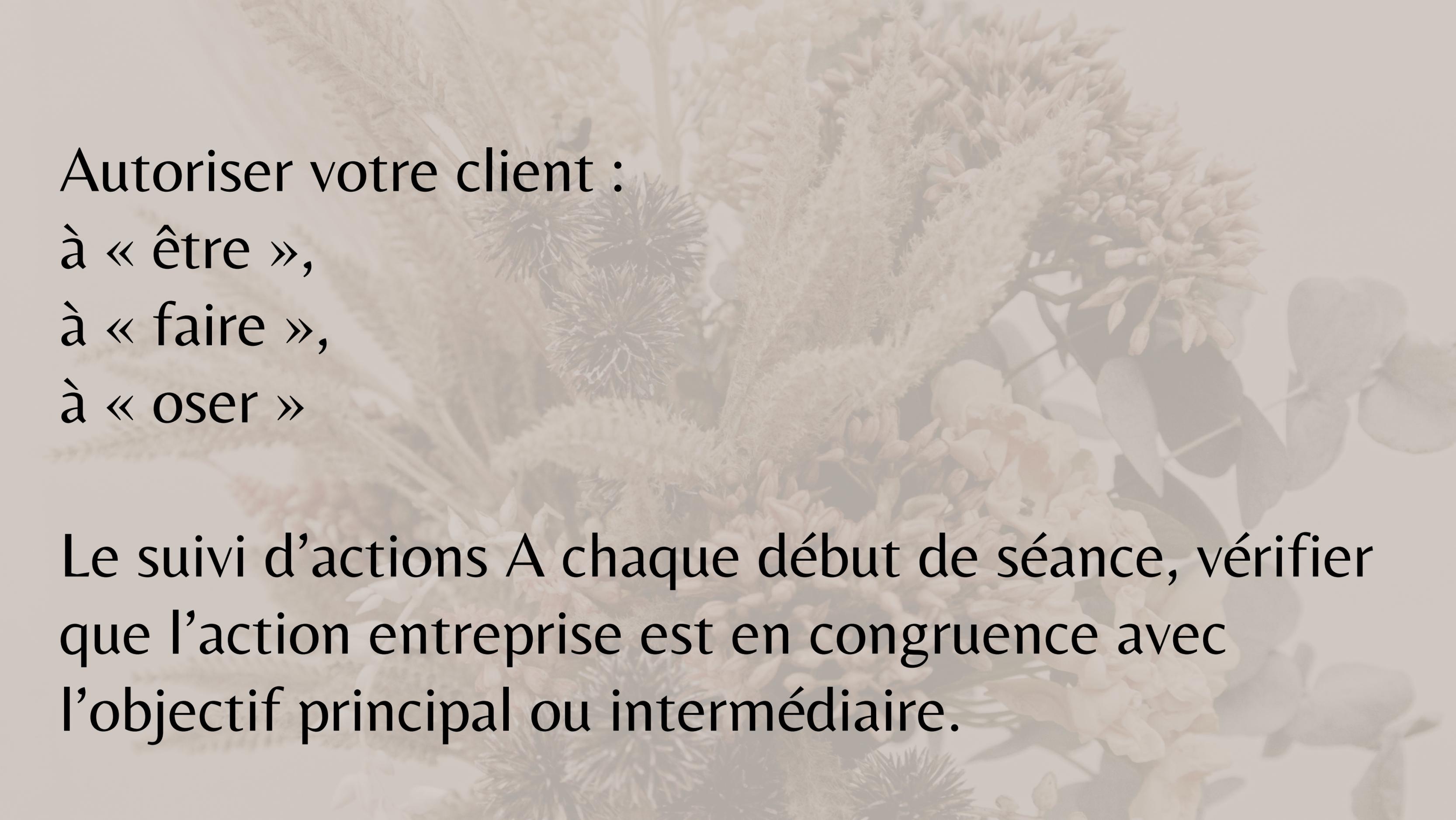
Critères de détermination d'une action

1. En lien avec l'objectif
2. Précise
3. Factuelle
4. Engageante
5. Datée
6. Mesurable
7. Ambitieuse mais réaliste (simple à mettre en œuvre)

Donner au client des permissions (3P)

- Pour agir,
- Pour oser,
- Pour expérimenter,
- Pour enclencher le changement ...





Autoriser votre client :

à « être »,

à « faire »,

à « oser »

Le suivi d'actions A chaque début de séance, vérifier que l'action entreprise est en congruence avec l'objectif principal ou intermédiaire.

DÉFINITION ICF COMPÉTENCE 10

Planification et fixation d'objectifs

Capacité à développer et maintenir un plan de coaching efficace avec le client

- S'associer au client afin de développer des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Attractifs, Réalistes et Temporellement définis).
- Garder en tête le plan du client, son style et son rythme d'apprentissage et son engagement envers l'objectif.
- Identifier les réussites importantes aux yeux du client.

La formulation de l'objectif

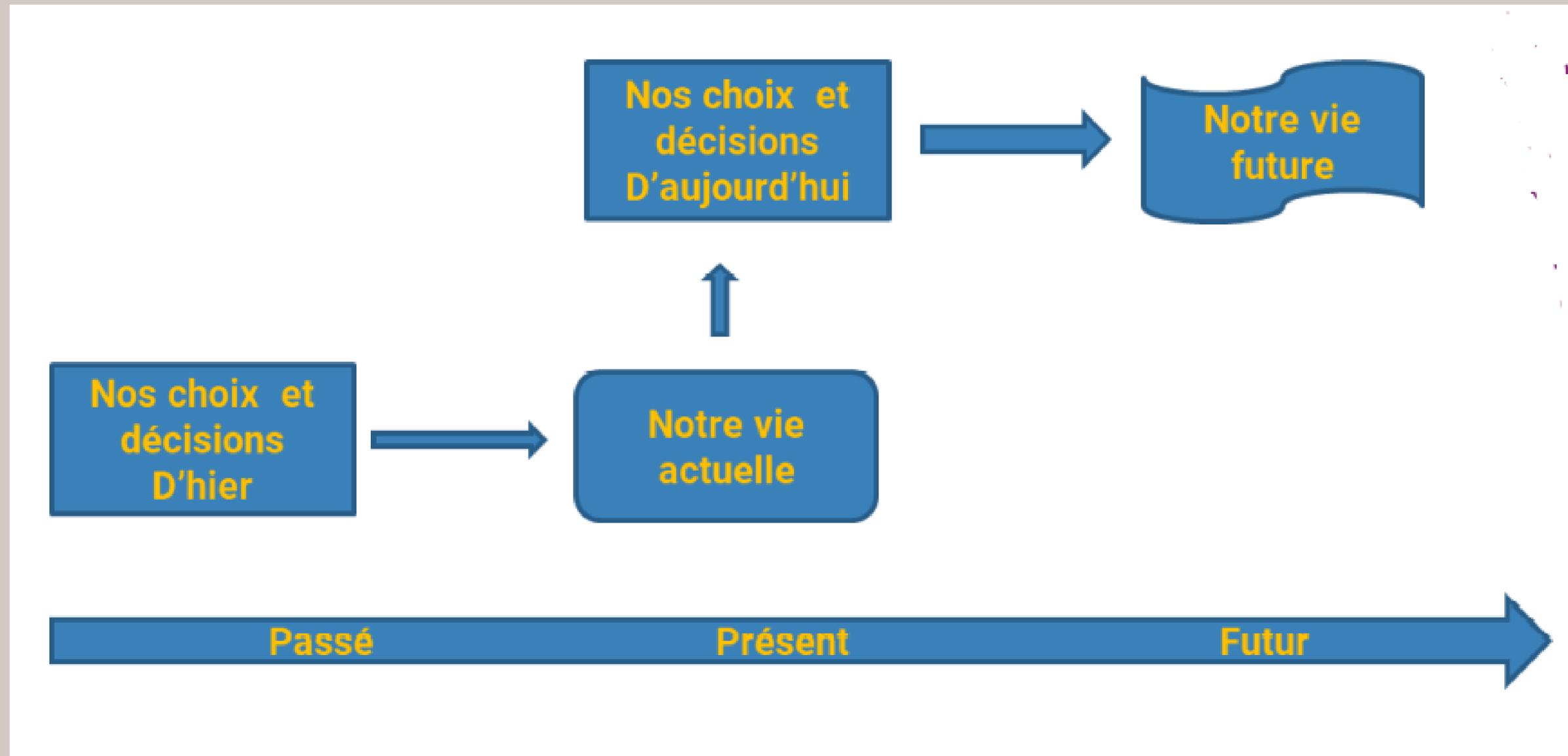
De la demande de coaching à la formulation de l'objectif

- Quelle est la situation à changer, le problème ?
- En quoi est-ce un problème ? Comment savez-vous que cette situation est à changer ?
- Pour qui est-ce un problème ? Depuis quand ? À quelle occasion est-il apparu ?
- Quelles sont les conséquences, les enjeux pour vous, pour votre entourage ?
- Si vous ne faites rien, que se passera-t-il ?
- Qu'avez-vous tenté jusqu'à présent ? Quels ont été les résultats ?

Faire formuler au client son objectif : («Quel est votre objectif ? Que voulez-vous atteindre ? Pouvez-vous me le formuler en une phrase...») L'énoncé de l'objectif doit être : - clair, concis, concret - engageant 1. « Je » 2. Décrit par un verbe d'action 3. Formulé positivement

Exercice de visualisation Pour déterminer l'objectif

SUBIR OU CHOISIR ... ET DÉCIDER



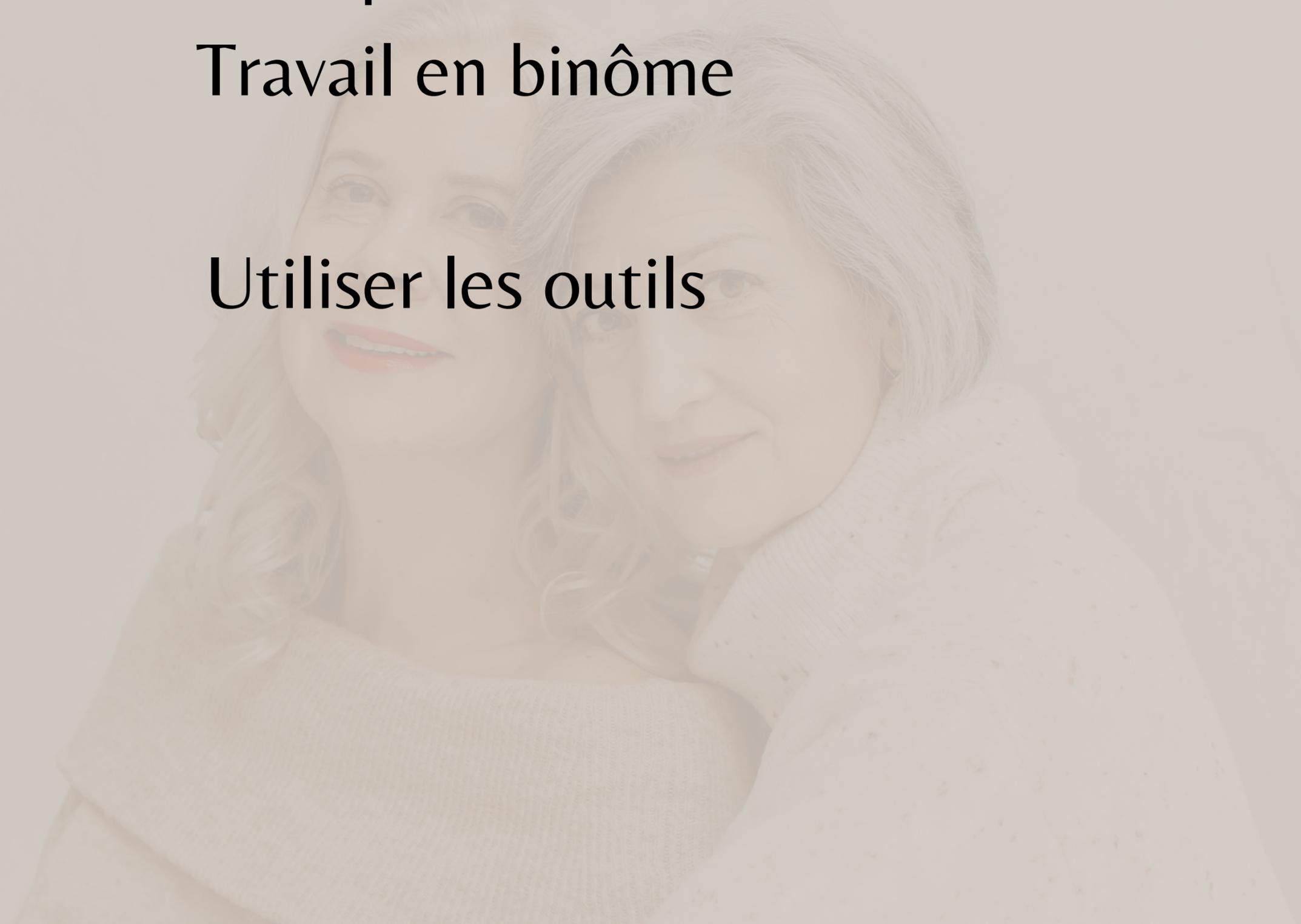
Le rôle du coach dans le processus de décision

- Stimuler son client à élaborer des choix.
- Accompagner le client à cheminer vers sa décision.

Pour la prochaine fois

Travail en binôme

Utiliser les outils



Avant de se quitter...

Petit tour de table...

Avec quoi repartez-vous ?

