

Pourquoi faire appel à un coach ?

Vie, Carrière et Entreprise.

Tout comme un coach sportif amène un sportif au maximum de ses talents sur la piste ou sur les terrains, un coach professionnel vous accompagnera vers l'accomplissement de vos potentiels dans votre vie, dans votre carrière et dans votre entreprise. Il vous aidera à augmenter votre plaisir d'exister, de faire et de partager, d'atteindre un niveau élevé de performance.

Ressources fantastiques.

Un coach voit en vous le " mieux ", une ressource fantastique, et cette confiance a priori dans vos capacités, allée à ses propres compétences de coach, vous soutiendra dans votre développement personnel et professionnel, et vous aidera à vivre comme vous le désirez profondément. Avec lui, vous allez clarifier et ressentir quels sont vos valeurs profondes et vos talents propres, que vous mettez au service des causes, des missions et des rôles que vous vous attribuez et qui vous sont confiés, de sorte que vous découvrirez une multitude de solutions nouvelles aux problèmes anciens et de nouvelles terres à explorer.

Atouts propres.

Un coach professionnel vous aidera à ouvrir ces portes d'accès à vos talents, à apprécier l'existence que vous vous choisirez, obtenir de la vie tout ce qu'elle ne demande qu'à offrir, à trouver un plein équilibre dans votre corps, dans votre tête et dans votre esprit. Un coach professionnel vous aidera à prendre les commandes de votre vie.

Ouvrir les portes.

Concrètement, que pouvez-vous obtenir d'un coaching, sinon de répondre aux besoins suivants ?

- Valoriser un patrimoine matériel et entrepreneurial,
- Donner à votre entreprise l'orientation pertinente, choisir vos alliés, définir les structures ad hoc,
- Mettre en place une délégation réussie pour vous concentrer sur vos missions fondamentales,
- Faire vivre et produire votre équipe avec le maximum d'efficacité et d'enthousiasme,
- Concilier avec plaisir vos obligations professionnelles, sociales, familiales et personnelles,
- Exercer vos responsabilités avec plus d'efficacité,
- Faire face à un bouleversement de votre environnement,
- Redresser une situation managériale compromise,
- Préserver votre santé physique et morale dans une période de rupture,
- Réorienter votre carrière,
- Faire un point approfondi de vos choix de vie.

Processus de coaching

Le processus de coaching se concentre sur la situation présente du client (la ou les personnes recevant le coaching) et sur ce qu'il est prêt à mettre en oeuvre pour atteindre ses objectifs. Le coaching individuel s'adresse à une personne qui désire atteindre l'un ou plusieurs des objectifs suivants :

- un plus haut niveau de performance
- un apprentissage
- une satisfaction liée à des résultats professionnels ou personnels
- une plus grande qualité de vie

Le coach considère son client comme un partenaire. Il ne se place pas vis-à-vis du client en position d'expert ou de soignant et n'exerce pas d'autorité à son égard. Tous deux déterminent ensemble l'objectif, le cadre, et les résultats visés. Le client est responsable de ses propres objectifs. Le coach est un expert du processus de coaching qui a par ailleurs une expérience professionnelle et une expérience de vie mais qui n'a pas besoin de connaissances spécialisées sur un sujet ou un secteur professionnels donnés. Le coaching peut être utilisé parallèlement à un travail de psychothérapie mais le coach ne saurait se substituer au psychothérapeute.

Les différentes formes du coaching

- Coaching de dirigeant (Executive Coaching)
- Coaching d'entreprise (Business Coaching)
- Coaching de PME (Small Business Coaching)
- Coaching de vie (Life Coaching)
- Coaching de sportif (Sports Coaching)
- Coaching d'équipe (Team Coaching)

Le coaching peut se pratiquer en séances de face-à-face, au téléphone ou en séances collectives, voire dans un lieu spécifique (coaching sportif). Ces séances peuvent être assorties d'échanges écrits par courrier ou par e-mail.

Définition du coaching

Le coaching professionnel se définit comme une relation continue qui permet au client d'obtenir des résultats concrets et mesurables dans sa vie professionnelle et personnelle. A travers le processus de coaching, le client approfondit ses connaissances, améliore ses performances. Grâce à l'interaction avec le coach, le client clarifie ses objectifs et s'engage dans l'action. L'accompagnement permet au client de progresser plus rapidement vers les résultats visés, car la relation de coaching l'invite à se centrer sur ses priorités et à être conscient de ses choix.

Les 11 compétences essentielles d'un coach

Selon le processus d'accréditation de l'International Coaching Federation.

- **A. Etablir les Fondations :**

1. Respecter les directives éthiques et les normes professionnelles.
Comprendre les normes et l'éthique du coaching pour les appliquer de façon appropriée dans toutes les situations.
2. Etablir le contrat de coaching.
Comprendre ce qui est exigé dans une interaction spécifique de coaching et se mettre d'accord avec le nouveau client sur les procédures et la relation de coaching.

- **B. Co-Créer la Relation avec le client :**

3. Construire un climat fondé sur la confiance et l'intimité.
Savoir créer un environnement instaurant respect mutuel et confiance continue.
4. Faire vivre une relation de qualité : présence et rayonnement.
Etre pleinement présent et créer une relation spontanée avec le client avec un style de communication ouvert, flexible et rassurant.

- **C. Communiquer avec impact :**

5. Ecouter avec attention.
Savoir se focaliser sur ce que le client dit et ne dit pas afin de comprendre le sens véritable de ce qu'il dit lorsqu'il parle de ses désirs et favoriser l'expression personnelle du client.
6. Poser des questions fortes ayant du sens.
Poser des questions qui permettent de révéler les informations nécessaires pour profiter au maximum de la relation de coaching et en faire bénéficier le client.
7. Pratiquer une communication directe et indirecte
Communiquer efficacement pendant les séances de coaching et utiliser un langage ayant l'impact positif le plus fort possible sur le client.

- **D. " Apprendre à apprendre " à réussir :**

8. Enrichir et ouvrir le champ de conscience.
Être capable d'intégrer et d'évaluer avec précision les sources multiples d'informations et présenter des suggestions qui aident le client à atteindre les résultats fixés.
9. Dessiner les actions à entreprendre.
Co-Créer des opportunités d'apprentissage continu, pendant les séances de coaching et les situations quotidiennes, afin d'entreprendre de nouvelles actions qui généreront le plus efficacement possible les résultats souhaités.
10. Planifier et établir des objectifs.
Être capable de développer avec le client une démarche de coaching efficace.
11. Gérer les progrès et la responsabilité.
Être capable de centrer son attention sur ce qui est important pour le client et le laisser assumer la responsabilité de ses actions.

Edition du 7 mars 2006