

RPBD

Le **RPBD** est une méthode structurée utilisée dans le coaching et le conseil pour explorer et clarifier la demande ou le besoin du client. L'acronyme RPBD signifie :

- ❑ **Raison** : Cela concerne la raison pour laquelle le client cherche du coaching. C'est la première étape pour comprendre le contexte et le déclencheur de la demande. Par exemple, un client peut exprimer son désir de développer ses compétences en leadership ou de gérer mieux son stress.
- ❑ **Problématique** : Cette étape vise à définir plus précisément le problème ou le défi que le client rencontre. Cela implique d'explorer les obstacles, les difficultés ou les situations spécifiques que le client souhaite aborder. Par exemple, le client peut avoir du mal à gérer les conflits au travail.
- ❑ **Bénéfices** : Ici, le coach aide le client à identifier les bénéfices ou les résultats positifs qu'il espère obtenir grâce au coaching. Cette étape est essentielle pour motiver le client et lui donner une vision claire de ce qu'il peut gagner. Par exemple, améliorer la confiance en soi ou atteindre un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée.
- ❑ **Durée** : La dernière partie concerne la durée envisagée pour le coaching. Cela inclut le nombre de séances, leur fréquence, et la période sur laquelle le coaching va s'étendre. Cette clarification est cruciale pour établir les attentes et planifier le parcours de coaching.

Le RPBD est un outil efficace pour créer un cadre clair dès le début du coaching. Il aide à aligner les attentes entre le coach et le coaché et à définir un plan d'action réaliste et personnalisé. En explorant ces quatre éléments, le coach peut mieux comprendre les besoins du client et concevoir un programme de coaching adapté.