

LES OUTILS DU COACH

Les questions percutantes

Le fait de poser des questions à vos clients plutôt que donner des conseils est à la base du Coaching Co-Actif.

Questions percutantes

1. Invitez à l'introspection.
2. Soyez ouvert ; commencez par : « qu'est-ce que... » ou « comment... », des questions qui ne peuvent trouver réponse par un oui ou un non.
3. Conduisez vers une plus grande créativité et clarification.
4. Invitez le client à regarder en lui ou vers le futur. Exemples :
 - *Que désirez-vous ?*
 - *Qu'est-ce que cela va vous apporter ?*
 - *Quelles sont les possibilités ?*
 - *Visualisez-vous à six mois, dans le futur ; de là-bas, quelle décision prendriez-vous aujourd'hui ?*

Questions exploratoires

1. Utilisez cela comme du travail à faire chez soi ; le client a ainsi toute la semaine pour réfléchir à la question.
2. A utiliser pour l'introspection et la réflexion.
3. Aucune réponse « juste » – il ne s'agit pas d'un problème à résoudre.
4. Intégrez le coaching à la vie quotidienne du client
 - *Que signifie être puissant ?*
 - *En quoi suis-je trop dur envers moi-même ?*
 - *Qu'est-ce-que je tolère ?*

Faire une requête

1. Elle est claire, spécifique et directe.
2. Elle invite le client à agir.
3. Elle inclut une action spécifique, une condition de satisfaction et une date ou une période de résultat.
4. Le client peut accepter, refuser ou faire une contre-proposition.
 - *Pourriez-vous faire une marche d'une demi-heure quatre fois par semaine cette semaine ?*
 - *Pourriez-vous téléphoner à dix personnes cette semaine et leur demander de devenir vos clients ?*
 - *Pourriez-vous prendre une journée de repos cette semaine pour vous régénérer ?*