

## **Compétences du Coaching Co-Actif: Le premier rendez-vous – La séance Découverte**

Le premier rendez-vous permet d'extraire toutes les informations nécessaires à la mise en œuvre de la relation de coaching. Il n'existe pas de structure définie pour ce premier rendez-vous. Chaque coach suivra son programme, en y incluant différents éléments, et il est souhaitable que, quel que soit le système que vous mettiez en place pour cette séance « Découverte », vous l'adaptiez pour répondre aux besoins de chaque client.

Le but de la séance Découverte est de créer une relation avec le client. Pour créer cette relation, il est essentiel d'établir une alliance entre le coach et le client.

Créer une relation implique de dévoiler ce qu'il est nécessaire du passé ainsi que d'autres informations personnelles qui seront utiles pour le coaching. Voici quelques questions utiles : Quels sont les domaines sur lesquels le client souhaite se concentrer ? Quels buts veut-il atteindre ? Quelles valeurs souhaite-t-il respecter dans sa vie ? Quelles sont ses motivations à l'action ? Comment a-t-il changé dans le passé ? Qu'est-ce qui fonctionne bien pour lui ?

La séance Découverte donne aussi au client une orientation à cette relation unique appelée « coaching » ainsi qu'une introduction à certains des outils et formules spécifiques du coaching qui seront utilisés. La plupart des coaches parlent du Saboteur, ou du critique intérieur, pour avertir le client de ce personnage et de sa présence souvent saboteuse. Enfin, la séance Découverte passe en revue les différents éléments de la logistique, tels que les tarifs, la gestion des rendez-vous, la gestion des annulations, les formulaires, les contrats...