

STRUCTURE D'UN COACHING

Séance préliminaire (ou analyse de la demande)

- La séance préliminaire a pour but de définir l'objectif global du client et l'objectif de coaching associé.
- **Bien distinguer ce qui relève du client et ce qui relève du coach :**
- L'objectif du client et son besoin opérationnel pour l'atteindre, cela concerne **le client en dehors des séances de coaching**.
- L'objectif du coaching et la demande du client au coach, cela concerne ce qui est attendu du coach en séance.
- La demande apparente du client correspond rarement à ce dont il a vraiment besoin. C'est pourquoi une séance complète est souvent consacrée à déterminer ce dont il a vraiment besoin.
- Cette séance permet de clarifier l'objectif global du client, pour savoir ce que le client veut **vraiment**
- L'indicateur de réussite à déterminer est la partie "Mesurable" (ou observable) du **SMARTECAC**
- Contracter en fin de séance sur **l'objectif du coaching**. Il sera mentionné dans le contrat de coaching.

1° séance

- Définir l'objectif de coaching **pour la séance** (capsule suivante: "Pratiquer le goal") avec son indicateur de réussite. Cela doit prendre moins de 10 à 15 minutes sur une séance d'1 heure.
- **L'objectif de séance doit être au service de l'objectif global et mesuré pendant la séance.**
- Une fois l'objectif de séance contracté, mesurer là où se trouve le client en début de séance avec un indice de progression (généralement une valeur de 0 à 10 sur 10)
- Le **ROW** du **GROW** est ensuite déroulé
- Mesurer à nouveau la progression du client vers son objectif en cours et en fin de séance
- Bouclage de séance à la fin (**W**)

2° séance et suivantes (sauf dernière)

Idem séance 1 sauf que l'on commence par débriefer les actions planifiées lors de la séance précédente.

Bilan du coaching

- La dernière séance convenue avec le client est consacrée au "bilan" de l'accompagnement.
- Bilan des apprentissages de l'accompagnement et reconnaissance par le coach du travail du client
- Évaluation des actions à entreprendre pour installer durablement le résultat atteint.
- Maintenir l'attention sur ce qui est important et laisser la responsabilité entre les mains du client.

Points d'attention

- **L'objectif hors séance** : ce que le client cherche pour lui-même (et son **besoin** pour l'atteindre)
- **L'objectif en séance** : ce que le client cherche auprès du coach (et sa **demande** au coach pour l'atteindre pendant la séance)
 - Exemple : Animer efficacement les réunions (Objectif hors séance) - Comprendre pourquoi il n'est pas efficace en réunion (Objectif de séance)
- Le **besoin** est ce qui est nécessaire au client pour atteindre son objectif. C'est ce que doit faire le client par lui-même indépendamment du coach
- La **demande** est ce que le client demande au coaching pour atteindre son objectif. C'est l'accompagnement

du coach durant la séance de coaching

- L'indicateur de réussite est en relation avec l'objectif EN SEANCE. Il permet de voir concrètement si l'objectif est atteint en FIN DE SEANCE (en termes sensoriels : à quoi verras tu que tu as atteint ton objectif ?)
- L'indice de progression est la mesure de la progression du client vers son objectif durant la séance.

Pour voir la fiche et les documents attachés, rendez-vous sur
<https://coachingways.360learning.com/course/play/6745eebedc0042cb0d98c904>