

MODULE 1 : POSER LES BASES DU COACHING



PAI 13

DISTANCIEL

5, 6 & 7 septembre 2025

Tant que nous ne nous engageons pas, le doute règne, la possibilité de se rétracter demeure et l'inefficacité prévaut toujours.









En ce qui concerne tous les actes d'initiatives et de créativité, il est une vérité élémentaire dont l'ignorance a des incidences innombrables et fait avorter des projets splendides. Dès le moment où on s'engage pleinement, la providence se met également en marche.

Pour nous aider, se mettent en œuvre toutes sortes de choses qui sinon n'auraient jamais eu lieu. Tout un enchaînement d'évènements, de situations et de décisions crée en notre faveur toutes sortes d'incidents imprévus, des rencontres et des aides matérielles que nous n'aurions jamais rêvé de rencontrer sur notre chemin.

Tout ce que tu peux faire ou rêver de faire, tu peux l'entreprendre. L'audace renferme en soi génie, pouvoir et magie.

Débute maintenant.



-  Définir et poser le cadre du Processus d'Accompagnement Intégral (PAI) Coaching Ways et démarrer le voyage
-  Définir et intégrer la vision du coaching et la pratique du métier de coach professionnel selon ICF et Coaching Ways International
-  Identifier et s'approprier la structure d'un entretien coaching selon la méthode GROW
-  Identifier et intégrer (commencer !) les 8 compétences ICF du coach professionnel
-  Démarrer sa pratique du coaching et
 -  conduire des entretiens
 -  travailler sa posture de coach
 -  mettre en application les 8 compétences



1

« Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! »

UN PROCESSUS DE FORMATION EN EQUIPE

BIENVENUE DANS VOS BIBLIOTHEQUES !

2

« Des coachs à tous les étages ! »

UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE A VOTRE SERVICE

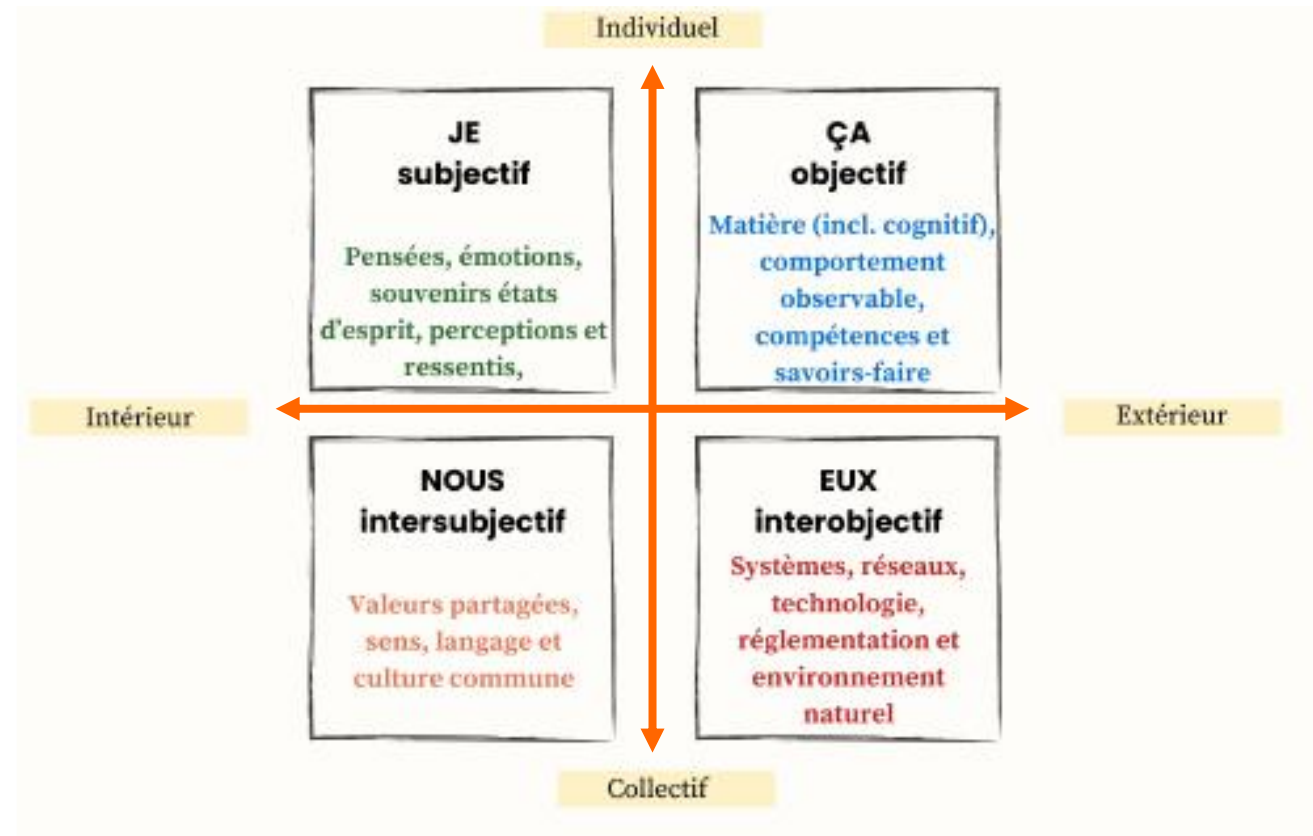
**Formateur Fil Rouge (FFR) – Formateur Expert (FE) – Coach
Ressource (CR) – Coach de module
Coach Mentor – Coach Assesseur**

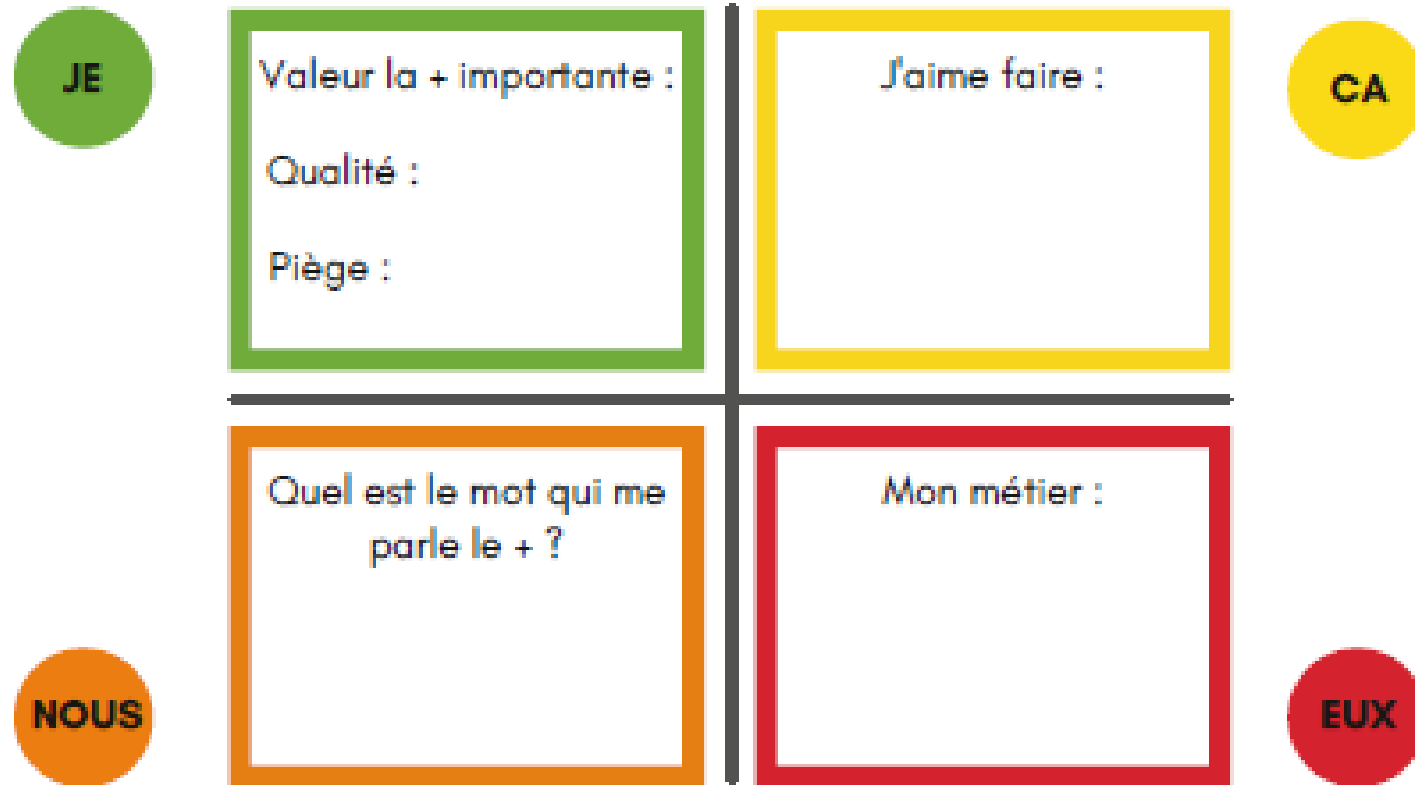
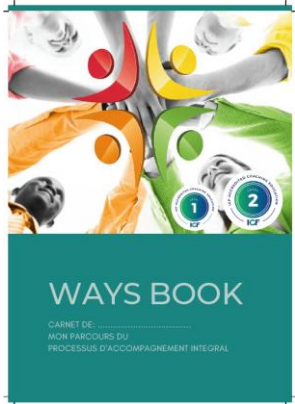


3

« *c'est quoi le PAI ?* »

LE PROCESSUS D'ACCOMPAGNEMENT INTEGRAL





Sécurité / Appartenance /
Force / Structure / Réussir /
Collaboration /
Responsabilité





« Je suis coach chez Coaching Ways et je souhaite développer une nouvelle activité : le coaching de dirigeant ...

Accompagnez moi ! »

COACHING WAYS
FRANCE
EXECUTIVE

En mode
« Formation »

En mode
« Management »

En mode
« Consulting »



FORMATION



Transmettre et développer les COMPETENCES :

- Savoirs
- Savoir-faire
- Savoir-être



CONSULTING

Sur la base d'une **PROBLEMATIQUE**
travaillée, proposer et mettre en œuvre
des **SOLUTIONS** d'amélioration



MANAGEMENT



**Le MANAGER est focalisé sur
le COMMENT FAIRE : les ACTIVITES et
la bonne RÉALISATION DES TÂCHES
pour atteindre des OBJECTIFS PRÉDÉFINIS.**



LEADERSHIP

**Sur la base d'une VISION, le leader veillera à
développer l'ADHESION et la MOBILISATION
de l'équipe et des collaborateurs.**



L'HUMAIN

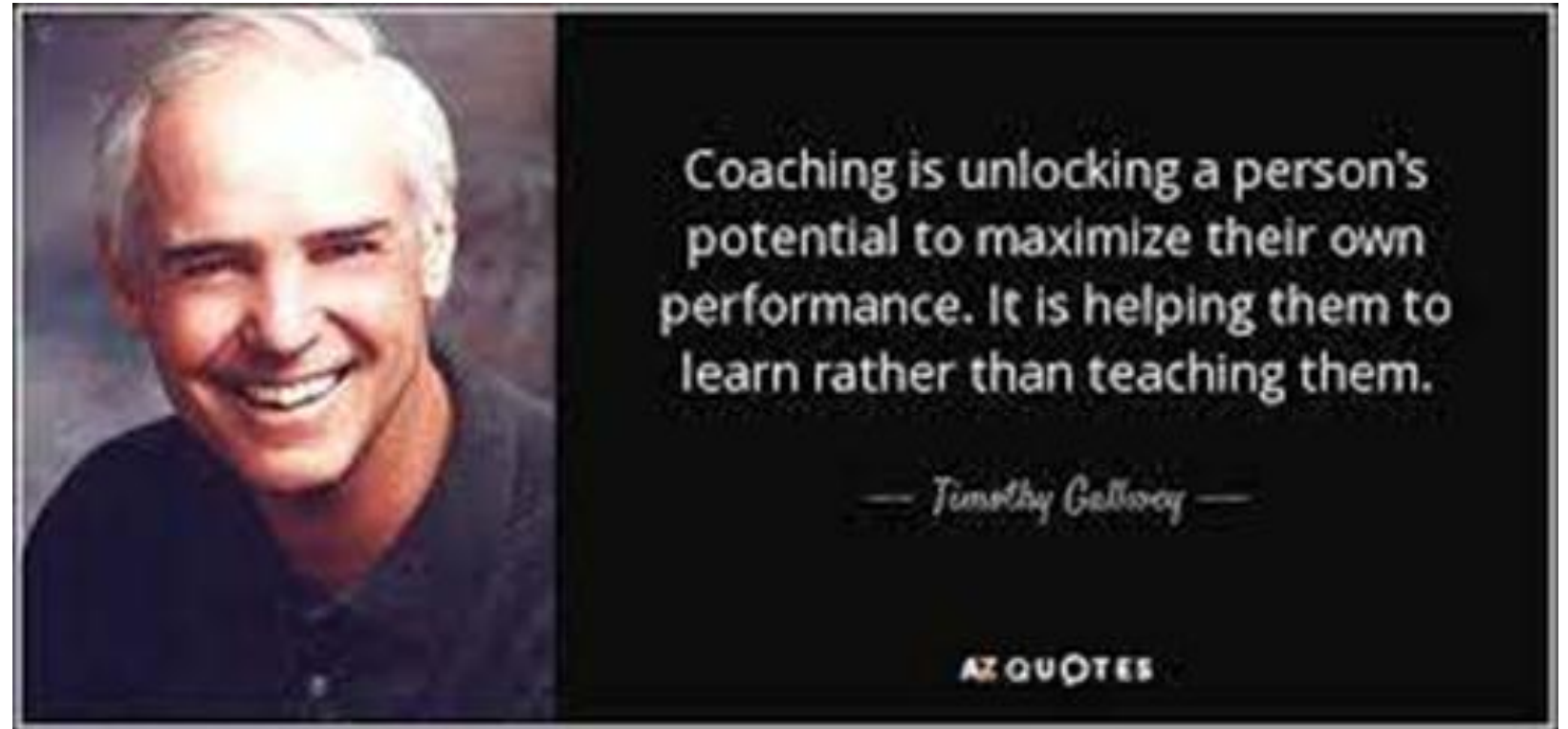
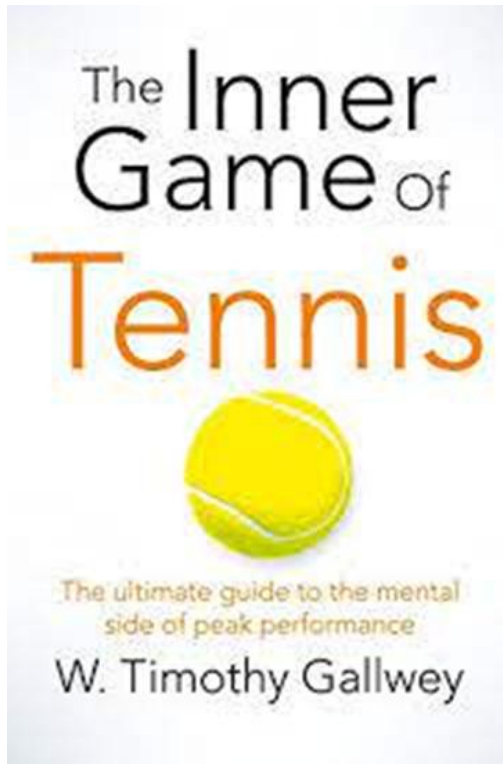
LA CONSCIENCE

COACH

L'AUTONOMIE







https://www.youtube.com/watch?v=q8X0v1NgXgQ&t=638s&ab_channel=AssociationForCoaching



L'International Coach
Fédération (ICF) adhère
à une forme de
coaching qui respecte **le
client comme**

« EXPERT »

**dans sa vie et dans sa
profession !**





COACHER UN INDIVIDU, c'est l'amener à découvrir son **POTENTIEL** pour le conduire vers **L'AUTONOMIE**, c'est ouvrir en lui un espace du possible en clarifiant avec lui **SES OBJECTIFS PERSONNELS OU/ET PROFESSIONNELS**.



COACHER, c'est amener l'autre à agir en **CONSCIENCE** pour qu'il développe son **AUTONOMIE**.



LE COACHING PROFESSIONNEL = une **RELATION SUIVIE** dans une période définie qui permet au client (coaché) d'obtenir des **RÉSULTATS CONCRETS ET MESURABLES** dans sa vie professionnelle.



LE COACHING est une relation d'accompagnement qui n'est, ni de la thérapie, ni de la formation, ni du conseil.



THERAPIE



Thérapie = Pa > Pr

Apprentissage par l'action
Coaching = Pr > Fu et Fu > Pr
Pa = Ressources



A. FONDATION

C1 : Fait preuve d'éthique dans sa pratique

C2 : Incarne un état d'esprit coaching

B. CO-CRÉER LA RELATION

C3 : Définit et maintient les contrats

C4 : Développe un espace de confiance et de sécurité

C5 : Reste en présence

C. COMMUNIQUER EFFICACEMENT

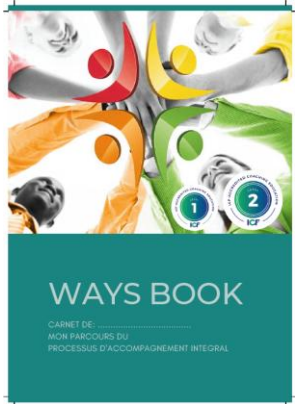
C6 : Ecoute activement

C7 : Suscite des prises de conscience

D. CULTIVER L'APPRENTISSAGE ET LA CROISSANCE

C8 : Facilite la croissance du client





CULTIVER L'APPRENTISSAGE ET LA CROISSANCE

C8 : Facilite la croissance



COMMUNIQUER EFFICACEMENT

C7 : Suscite les prises de conscience

C6 : Ecoute activement



CO-CREER LA RELATION

C5 : Reste en présence

C4 : Développe un espace de confiance et de sécurité

C3 : Définit et maintient les contrats



FONDATION

C2 : Incarne un état d'esprit coaching

C1 : Fait preuve d'éthique dans sa pratique



METTRE EN ŒUVRE LES COMPETENCES ⇄ ACTIONS ET COMPORTEMENTS DU COACH

Le coach fait preuve de soutien, d'empathie ou de sollicitude envers le client.

C4

Le coach explore les émotions du client.

C6

Le coach fait preuve de curiosité pour en apprendre plus de son client.

C5

Le coach est en partenariat avec le client pour concevoir pensée(s), réflexion(s), ou action(s) post séance.

C8

Le coach questionne ou explore en quoi c'est important ou significatif pour le client d'obtenir ce résultat durant la présente séance.

C3

Le coach utilise un langage généralement clair et concis.

C7



*Pour conduire un entretien d'accompagnement en mode coaching, nous vous proposons de vous appuyer sur la **méthode GROW** développée par **John Whitmore**.*

The GROW Coaching Model



G

Goal (Objectif) : j'accompagne mon client dans la définition de son **objectif spécifique et mesurable de séance**. Quel est le **résultat qu'il souhaite atteindre** suite à notre entretien ?

R

Réalité : j'explore avec mon client sa réalité, sa problématique, ses croyances, ses valeurs, ses émotions, ses ressources... Ce travail me permet de l'accompagner vers la (ou les) **prise(s) de conscience**, que lui fait **verbaliser**.

O

Options : suite à la prise de conscience du client, et par rapport à son objectif initial, je lui fait explorer les **options, choix et possibilités** qui s'offrent à lui, en terme d'actions, de décisions, de comportements...

W

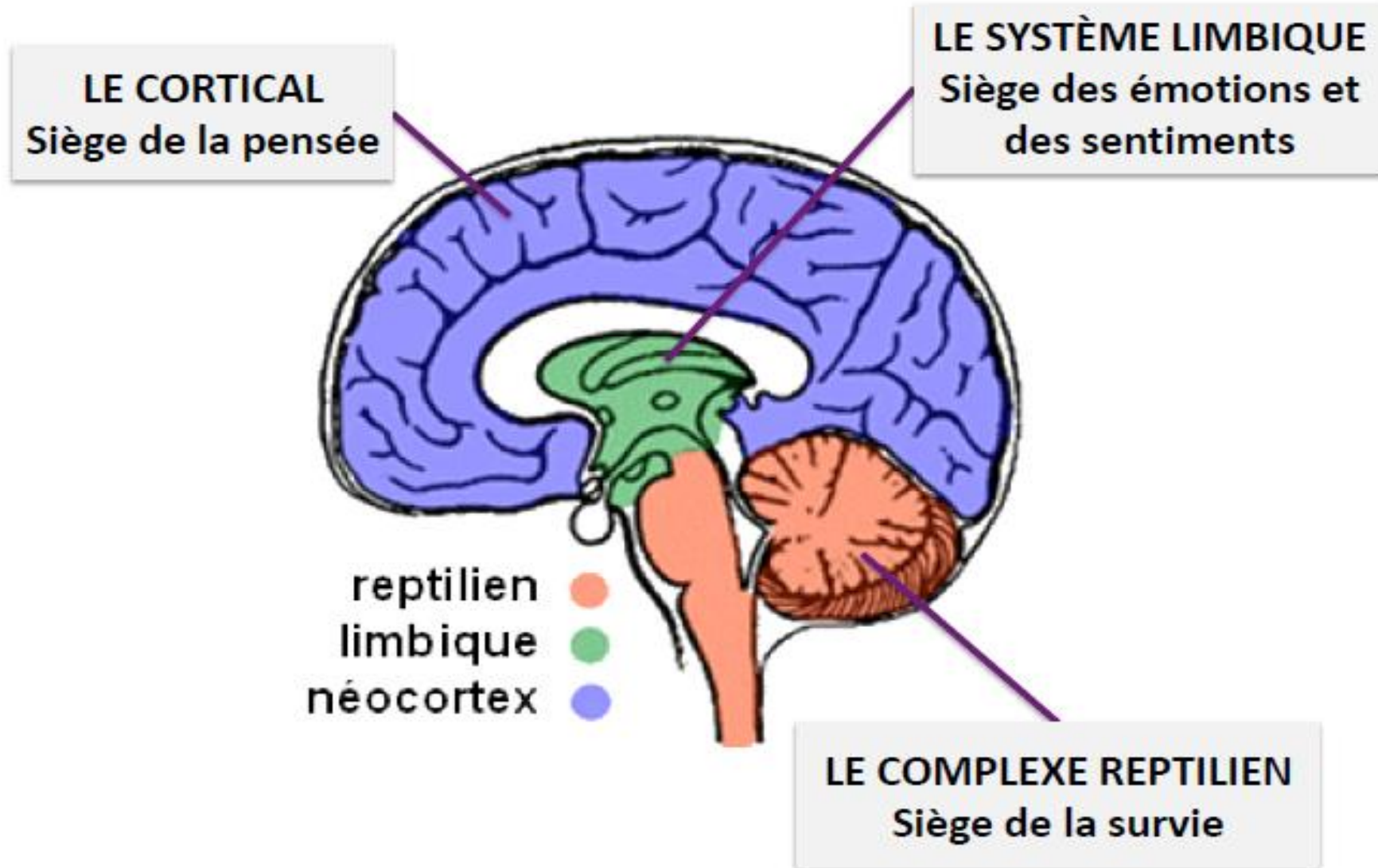
Will (Engagement) : par rapport aux différentes options identifiées, j'accompagne mon client dans l'identification de ses **priorités**, puis dans la **formalisation d'un plan d'actions**. Je consolide ses choix en validant son **degré d'engagement**.



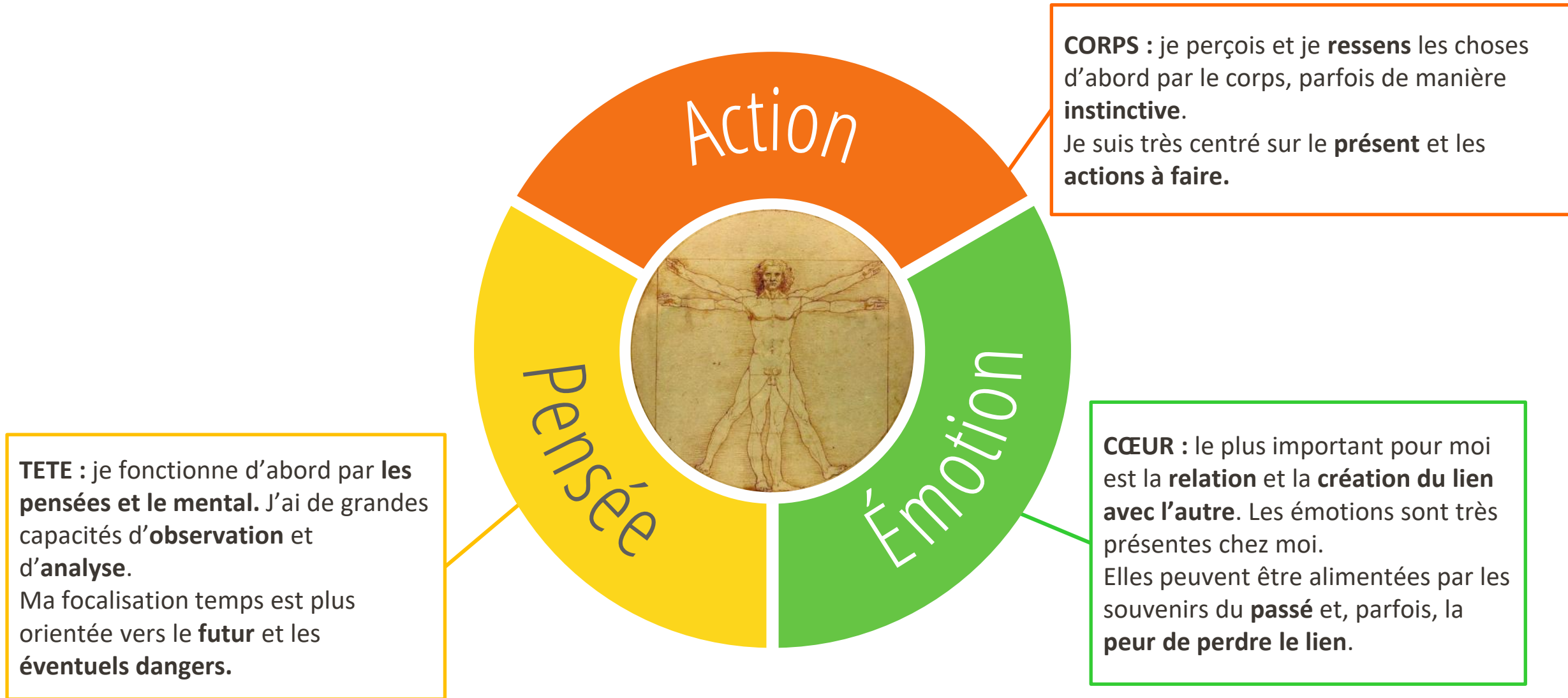
MODULE 1 : POSER LES BASES DU COACHING

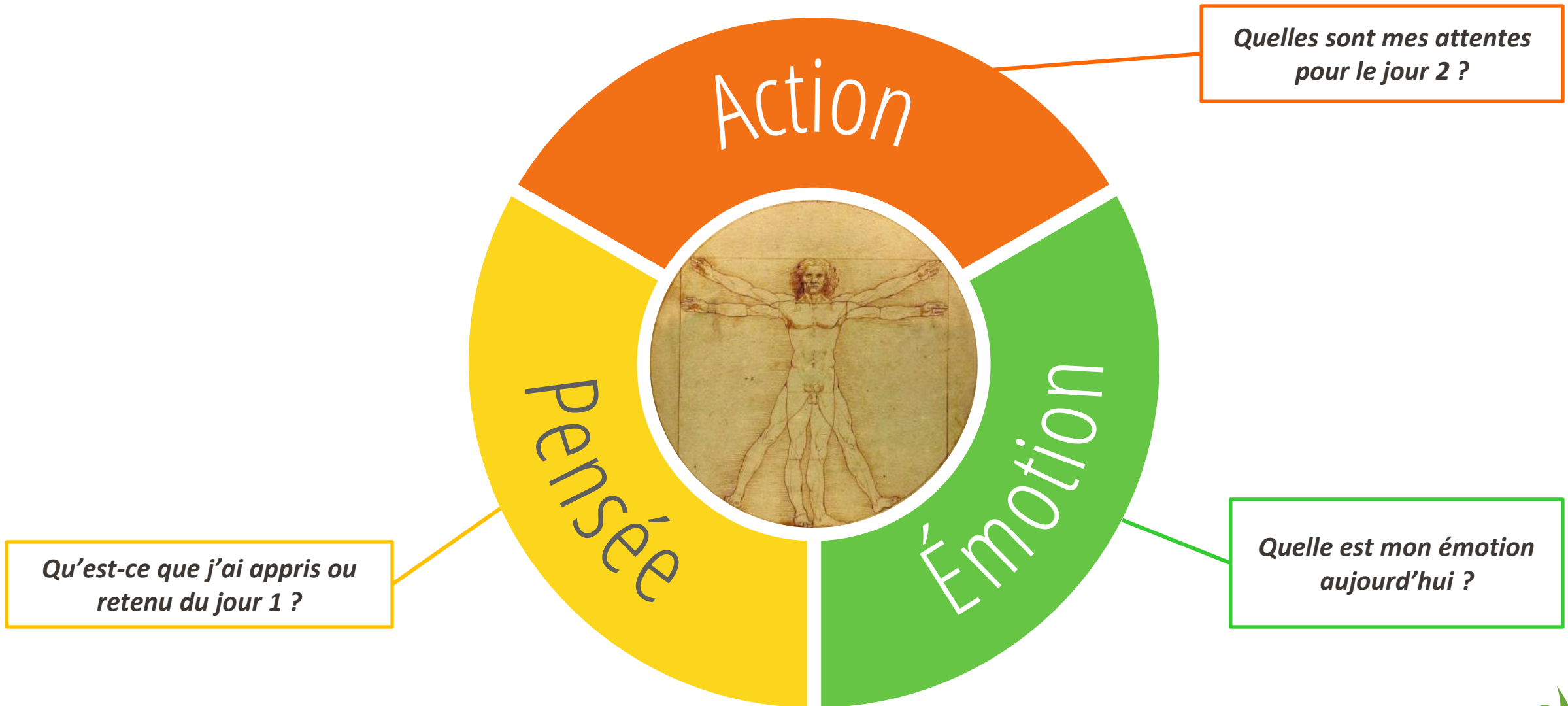


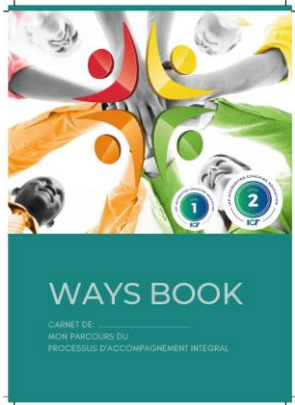
JOUR 2



L'INDEX DE CONSCIENCE OU LES 3 CENTRES







INCLUSION

PRESENTATION (Rôles et déroulé de l'ESC)

VOTE

Procéder au vote des participants
(« X vote pour Y »)

DEPOUILLEMENT

Chacun s'exprime sur son choix: « Mettez
en avant les qualités et les raisons pour
lesquelles la personne pourrait remplir la
mission ».

REPORT DE VOIX

Permettre à chacun de modifier son vote
en argumentant: « A l'écoute des
arguments, qui veut modifier son vote ? »

PROPOSITION

Faire un appel à propositions parmi les
personnes éligibles: « qui souhaite
faire une proposition pour le rôle ? »

OBJECTIONS/BONIFICATIONS

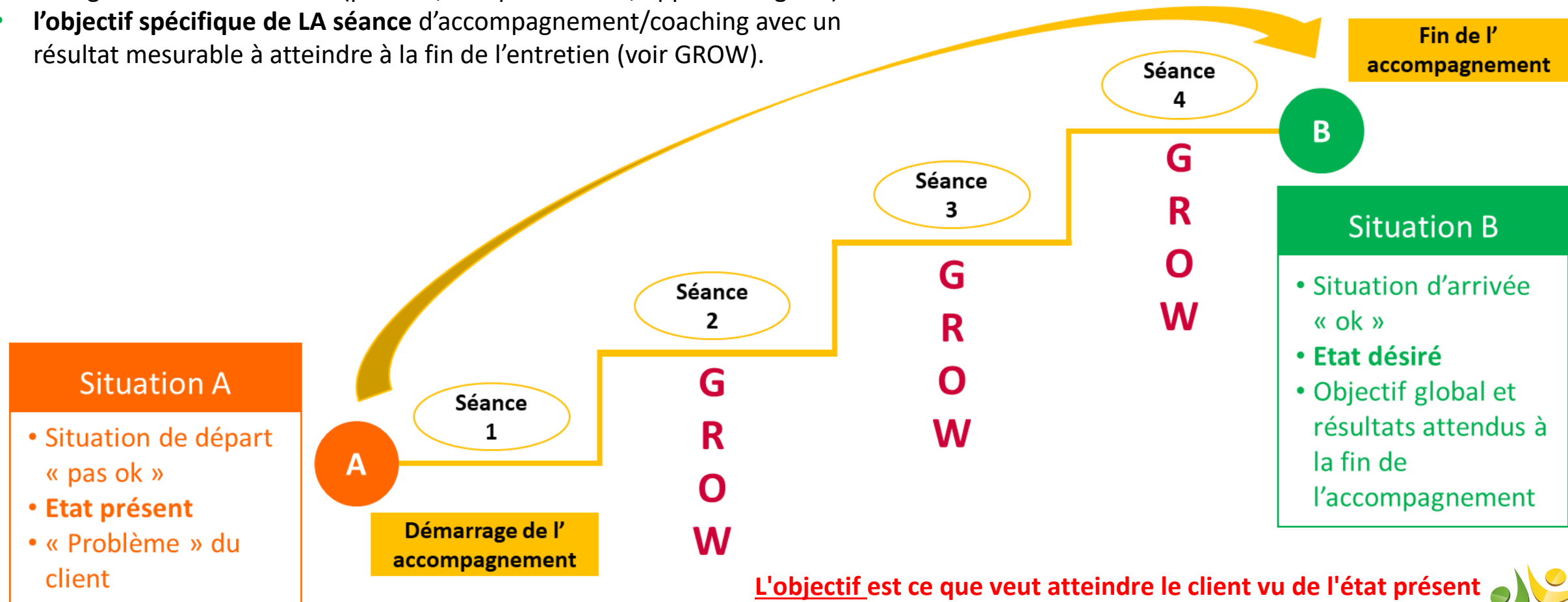
Tester et traiter les objections: « L'objection
est-elle concrète, précise, factuelle,
argumentée ? ». « La personne proposée
n'a-t-elle pas d'objection ? ».

CELEBRATION



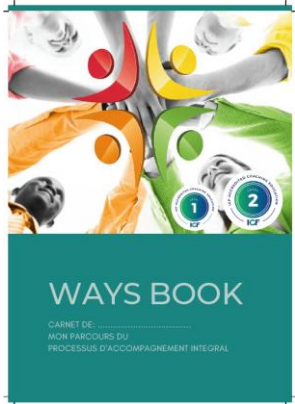
2 types d'objectifs sont à définir lors de l'accompagnement d'un client :

- **l'objectif global de l'accompagnement**, qui se traduira par des résultats concrets dans la « vie du client » en termes d'actions mises en œuvre et/ou de changements chez le client (posture, comportements, apprentissages...)
- **l'objectif spécifique de LA séance** d'accompagnement/coaching avec un résultat mesurable à atteindre à la fin de l'entretien (voir GROW).



L'objectif est ce que veut atteindre le client vu de l'état présent
Le résultat est l'objectif atteint vu de l'état désiré





Objectifs globaux de coaching en Séance Préliminaire

Spécifique
Mesurable
Atteignable
Réaliste
Temps
Enjeu
Contrôle / Inconvénients / Bénéfices
Attentes
Contrat

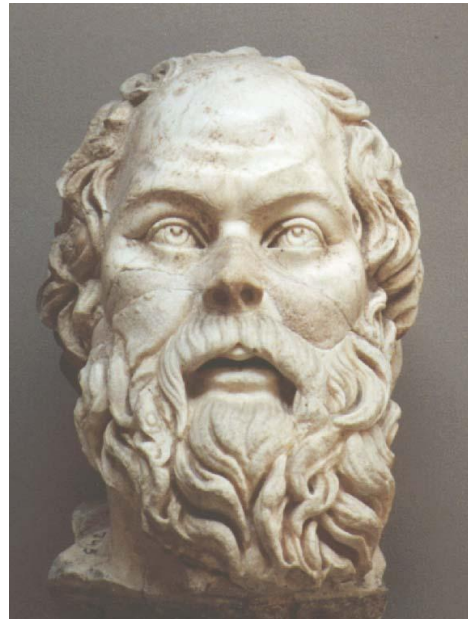
Objectifs de séance

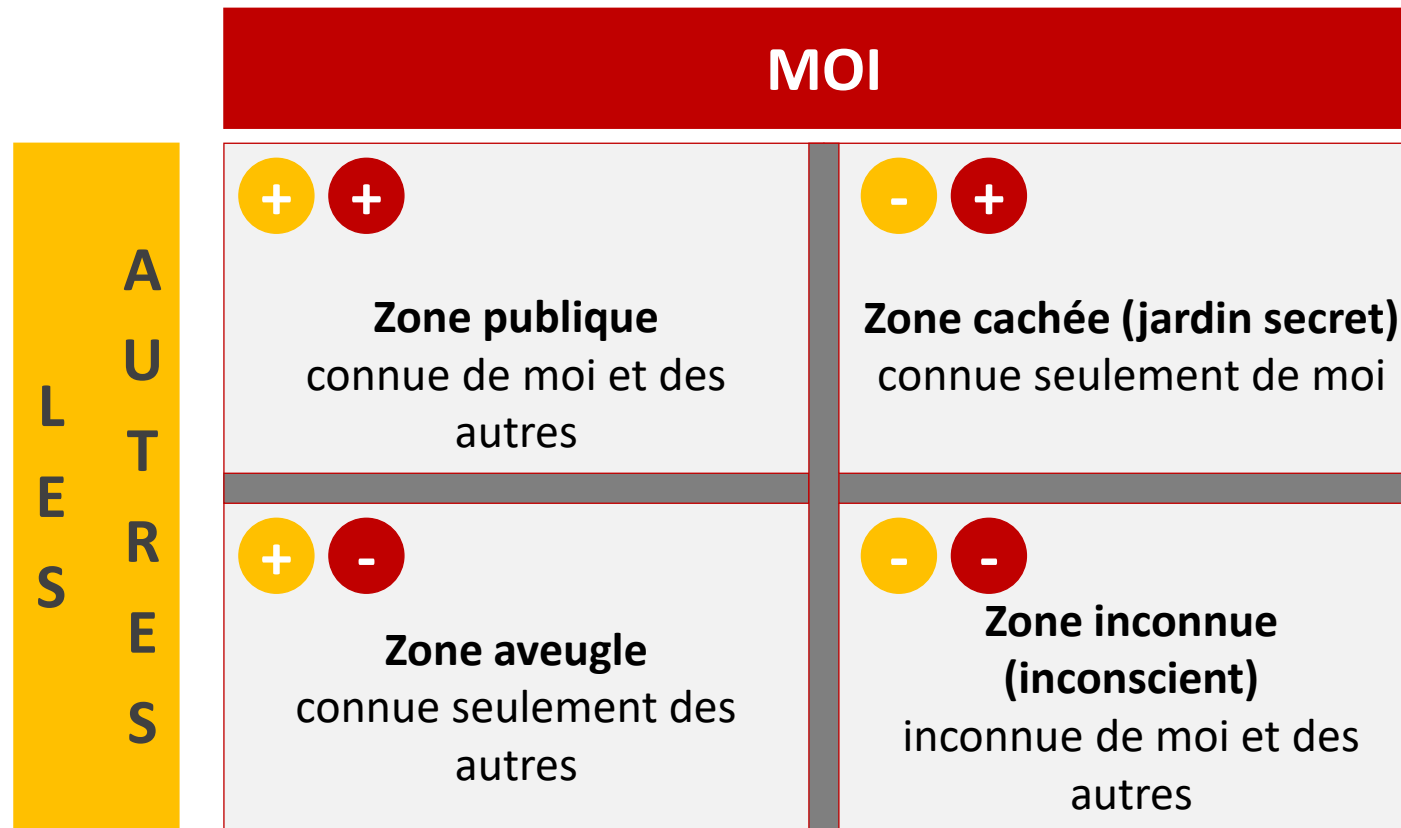
Spécifique
(contexte, concret)
Mesurable
(indicateurs de mesure)
Enjeu
(motivation, importance)
Attentes
(envers le coaching, le coach)
Contrat
(partenariat entre le coaché et le coach)

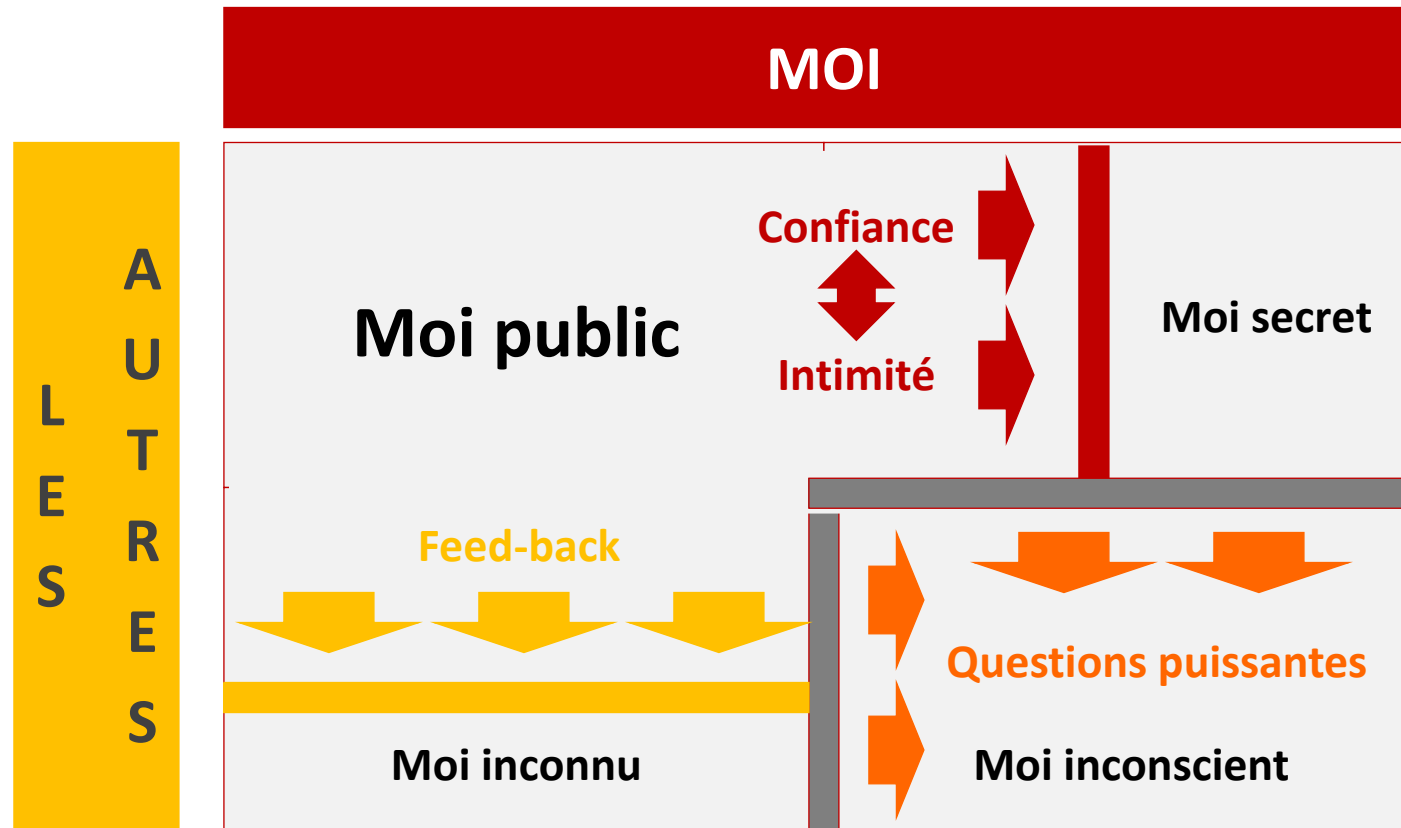
Fiches outils

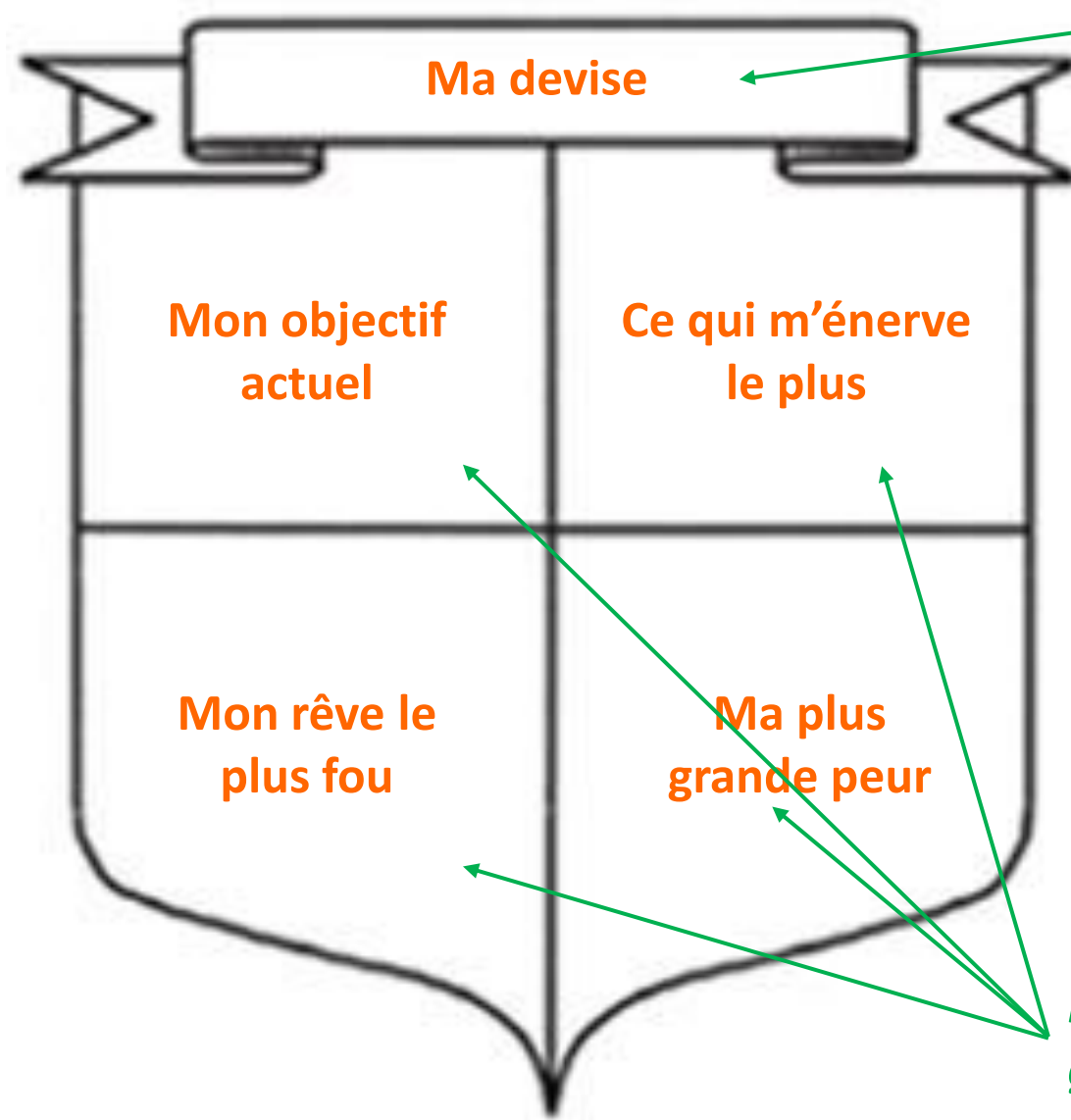
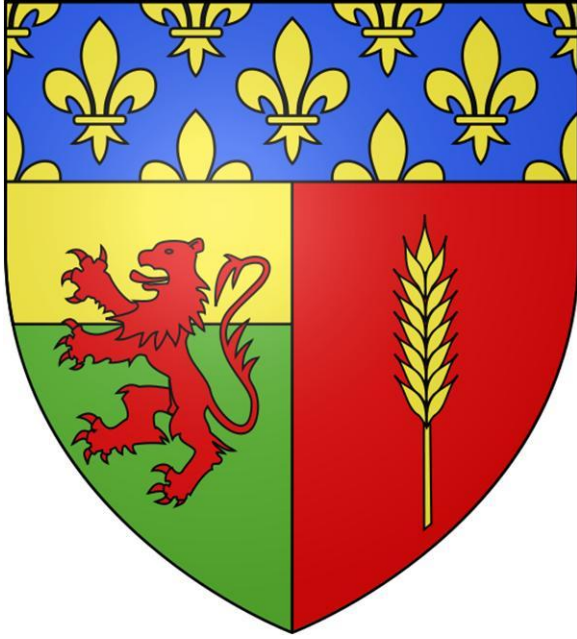








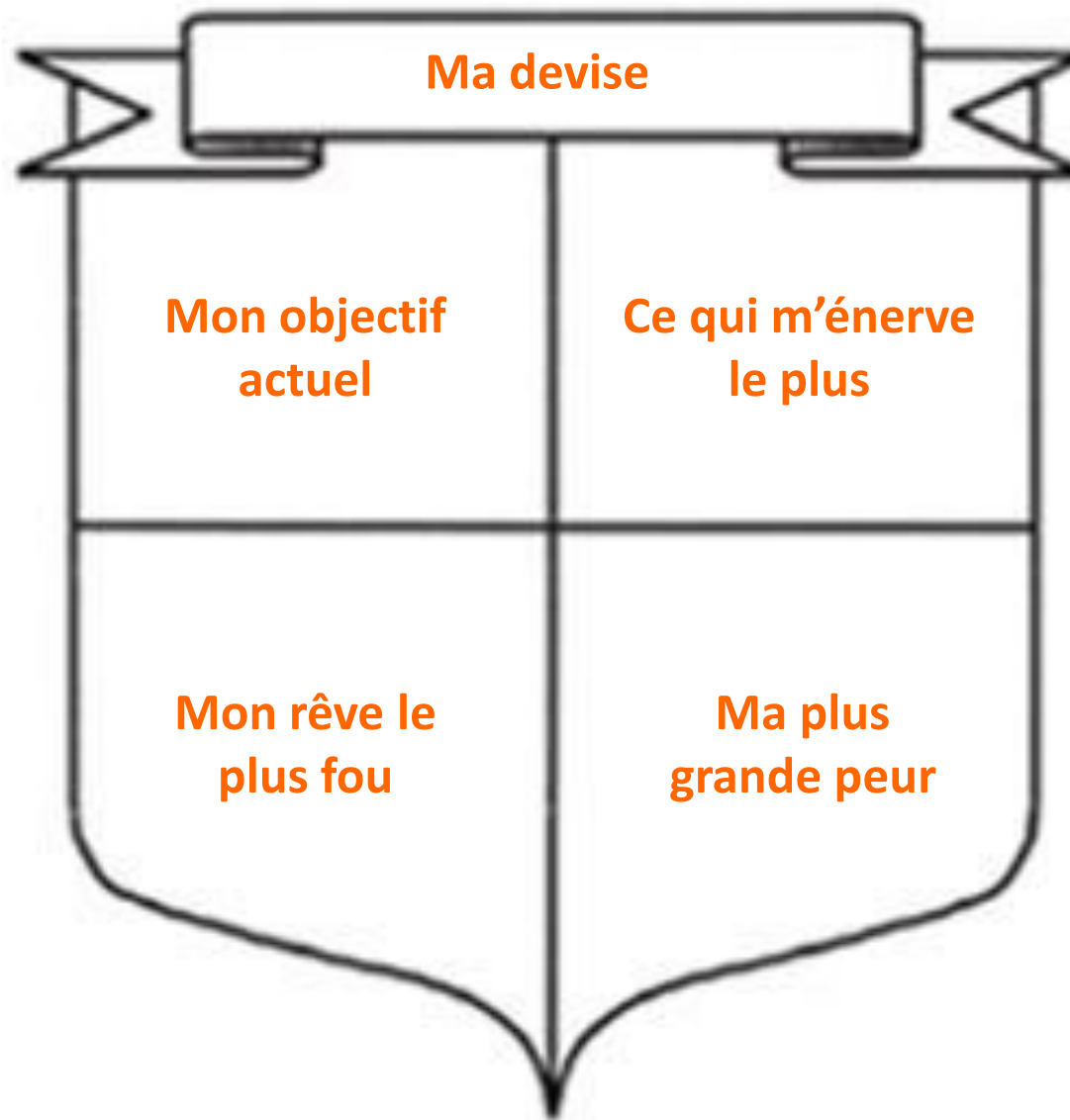




Mots

*Représentations
graphiques*





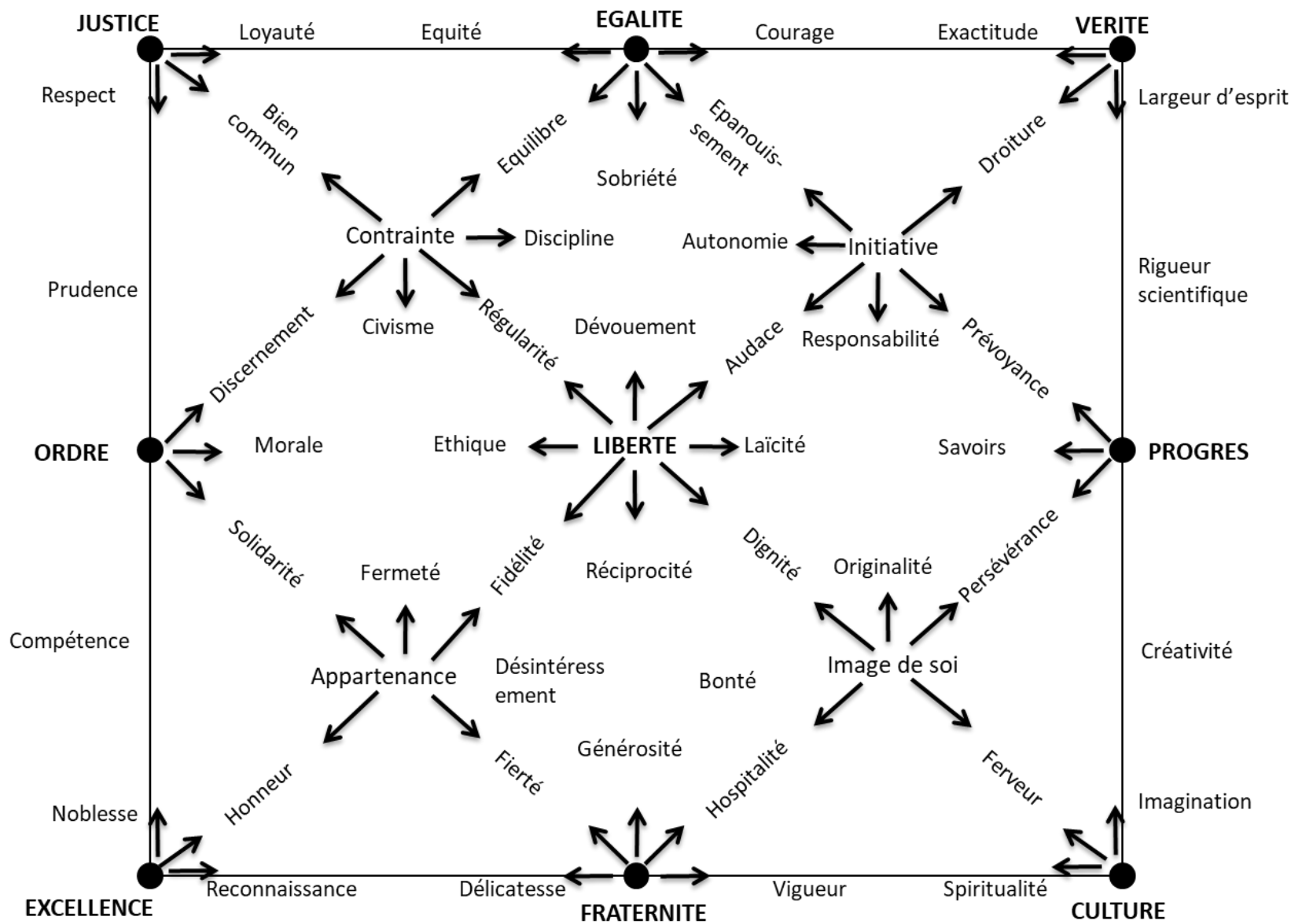
- 1 Présentation de mon blason – expression libre
2 mn – l'équipe écoute en silence
- 2 Questionnement coachs : « faire parler le blason » en questionnement ouvert
7 mn – questions - réponses
- 3 Ma synthèse : qu'est-ce que je retiens de cet exercice ?
1 mn – l'équipe écoute en silence

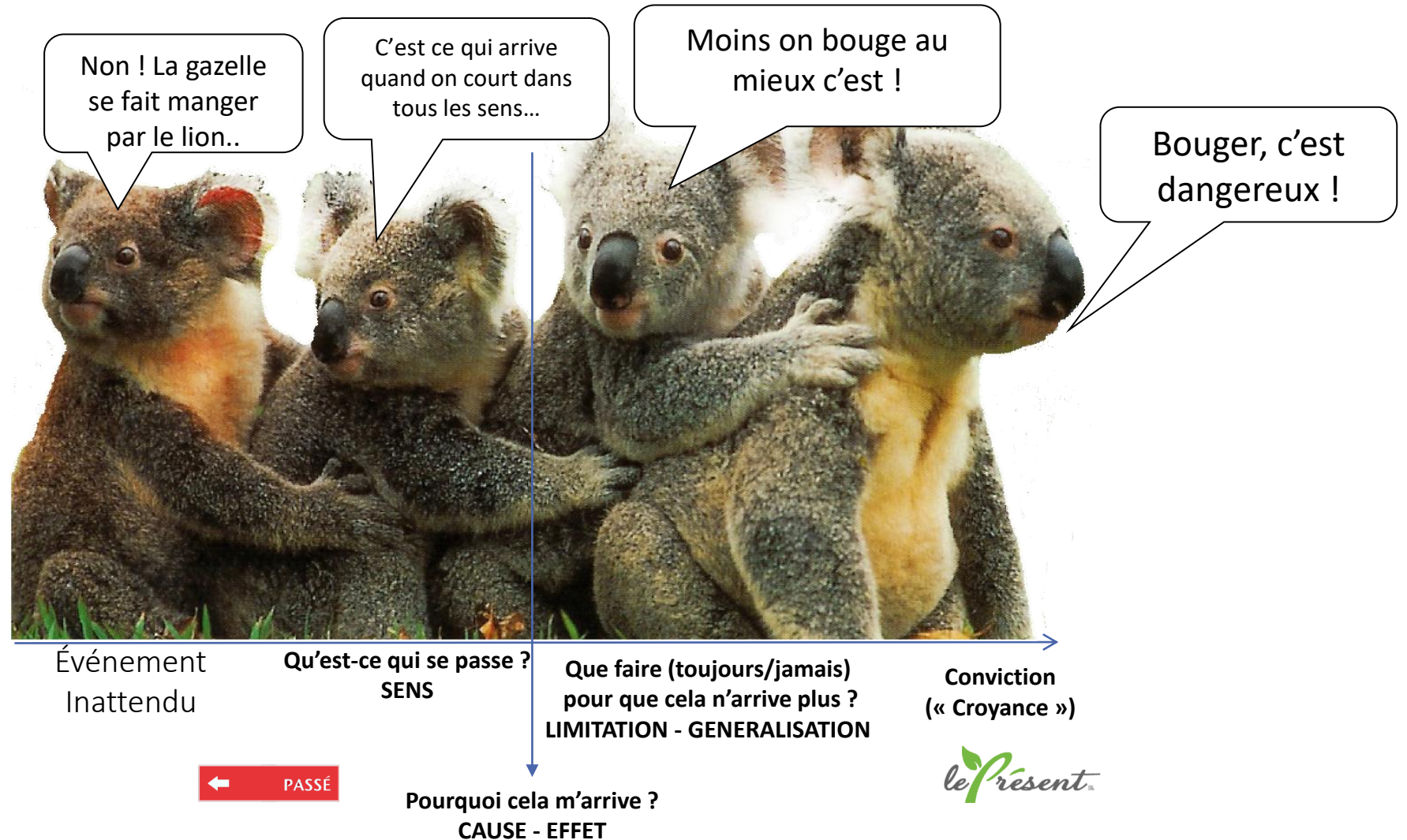


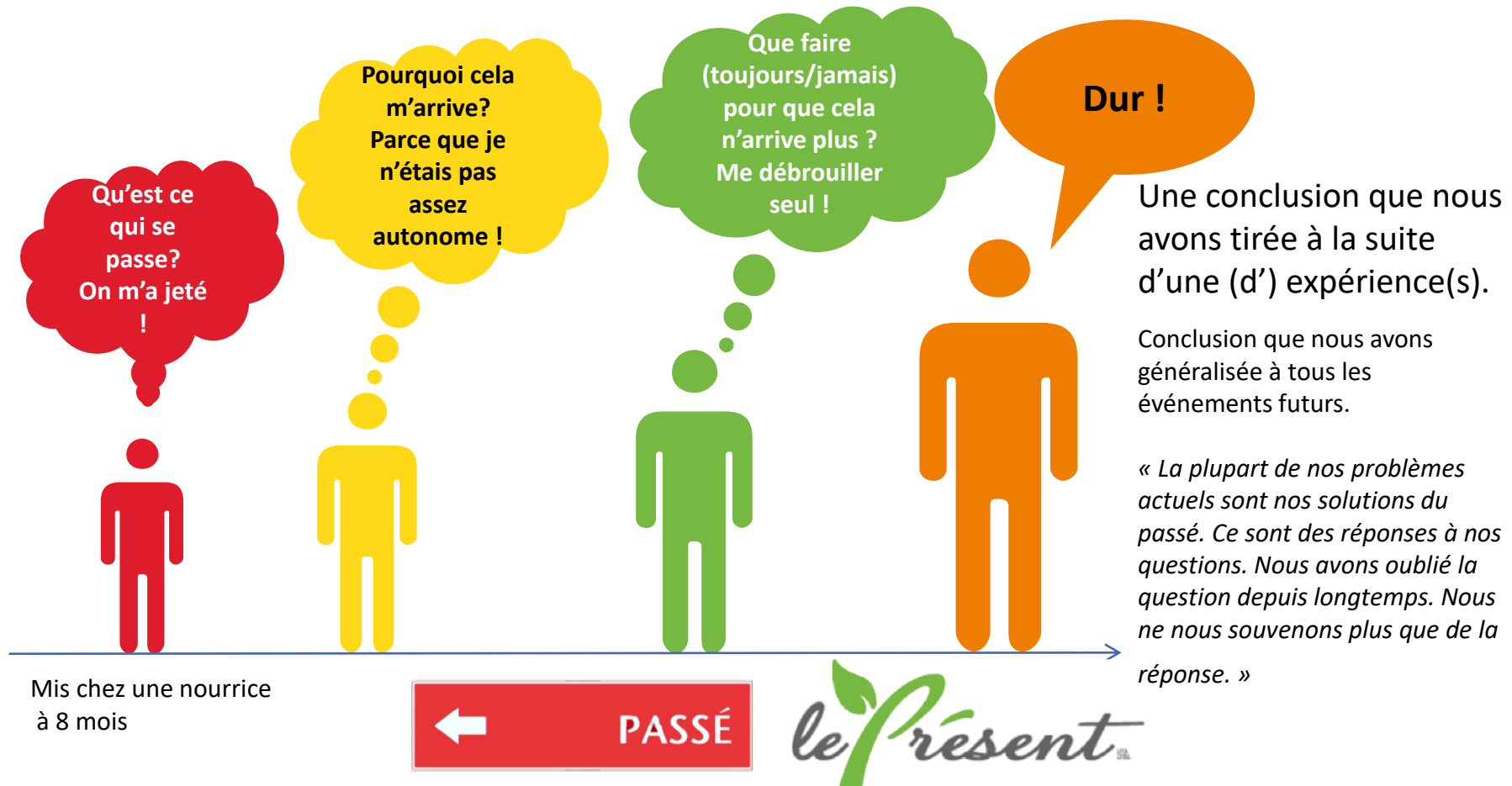


- Nos valeurs nous **guident dans nos choix**. Elles donnent, parfois inconsciemment, une direction à nos actes. Ce sont elles qui déterminent **nos priorités**.
- Elles sont **à la source et à l'origine** de nos actions
- Ce sont des **abstractions** reliées à des **comportements concrets**
- Une valeur peut en cacher une autre !









Eléments visibles
et observables de
la personne



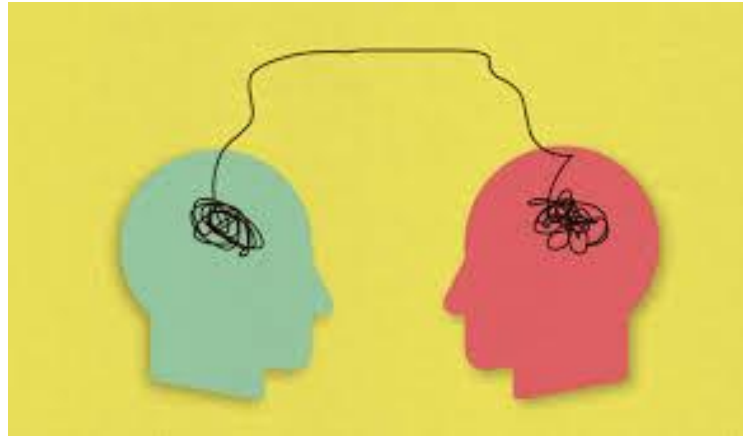
Eléments non-
visibles et
constituants de la
personnalité



MODULE 1 : POSER LES BASES DU COACHING



JOUR 3



CROISSANCE & PRESENCE

**LE PROCESSUS PAI
COACHING WAYS**

ECOUTE & PUISSANCE

**L'ENTRETIEN DE
COACHING**

BIENVEILLANCE & CONFIANCE

LA POSTURE DE COACH

Chaque équipe identifie :

- 2 éléments essentiels
- 2 questions de « savoir » pour tester les autres biblios
- 1 question / besoin d'éclaircissement / approfondissement



*Pour conduire un entretien d'accompagnement en mode coaching, nous vous proposons de vous appuyer sur la **méthode GROW** développée par **John Whitmore**.*

The GROW Coaching Model



G

Goal (Objectif) : j'accompagne mon client dans la définition de son **objectif spécifique et mesurable de séance**. Quel est le **résultat qu'il souhaite atteindre** suite à notre entretien ?

R

Réalité : j'explore avec mon client sa réalité, sa problématique, ses croyances, ses valeurs, ses émotions, ses ressources... Ce travail me permet de l'accompagner vers la (ou les) **prise(s) de conscience**, que lui fait **verbaliser**.

O

Options : suite à la prise de conscience du client, et par rapport à son objectif initial, je lui fait explorer les **options, choix et possibilités** qui s'offrent à lui, en terme d'actions, de décisions, de comportements...

W

Will (Engagement) : par rapport aux différentes options identifiées, j'accompagne mon client dans l'identification de ses **priorités**, puis dans la **formalisation d'un plan d'actions**. Je consolide ses choix en validant son **degré d'engagement**.



The GROW Coaching Model



Questions sur l'objectif (G)

- ✓ Sur quelle situation voulez-vous travailler aujourd'hui ?
- ✓ Qu'attendez-vous de cette séance de coaching ?
- ✓ Avec quoi souhaitez-vous repartir à la fin de la séance ?
- ✓ En quoi est-ce important pour vous d'atteindre cet objectif aujourd'hui ?
- ✓ Comment allez-vous mesurer l'atteinte de ce résultat ?

Questions sur la réalité (R)

- ✓ Que se passe-t-il exactement ?
- ✓ Qu'est-ce qui vous préoccupe et dans quelle mesure ?
- ✓ Que ressentez-vous face à cette situation ?
- ✓ Quelles sont les valeurs ou les besoins auxquels vous répondez en agissant ainsi ?
- ✓ De quoi prenez-vous conscience quand vous dites cela ?



The GROW Coaching Model



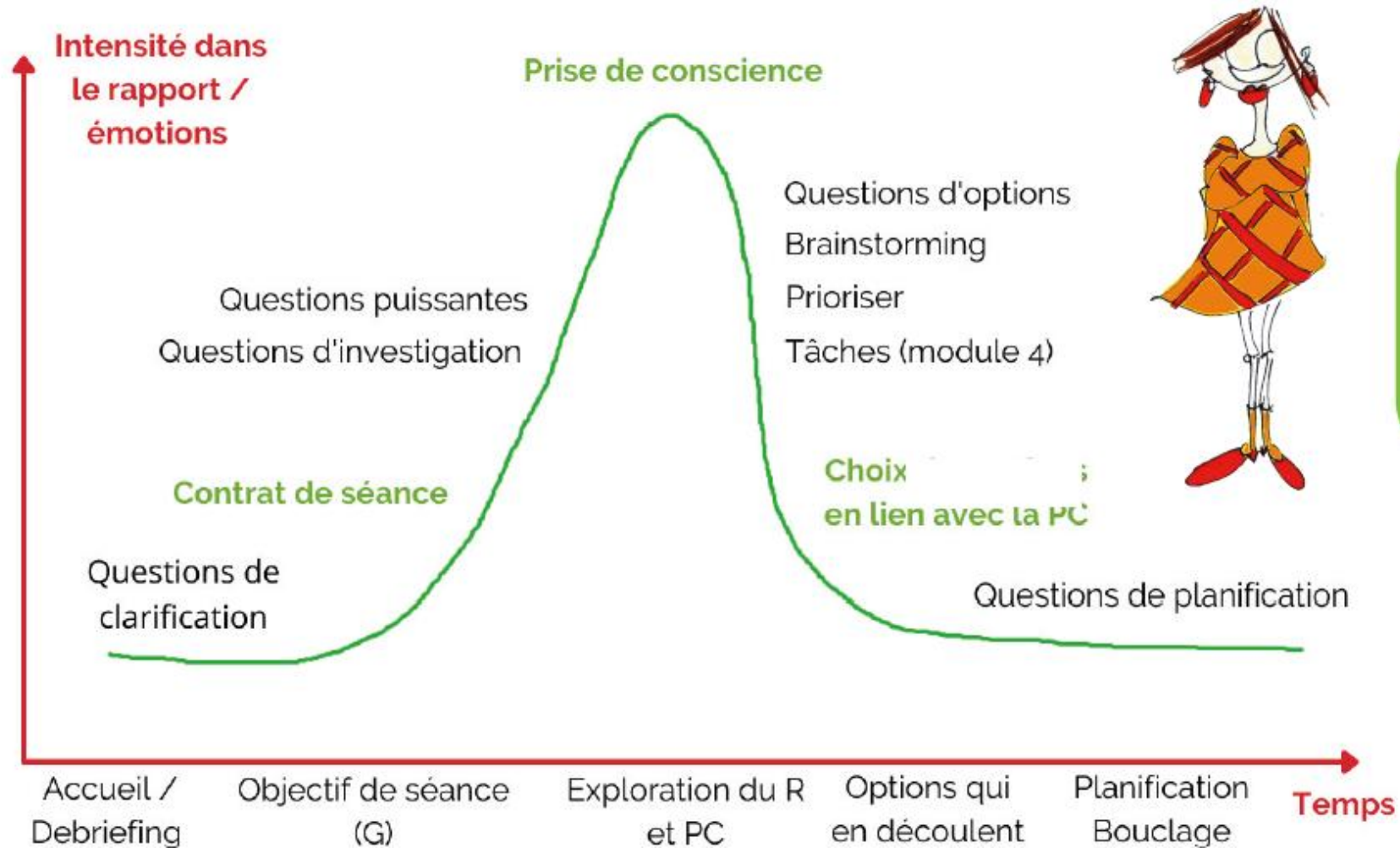
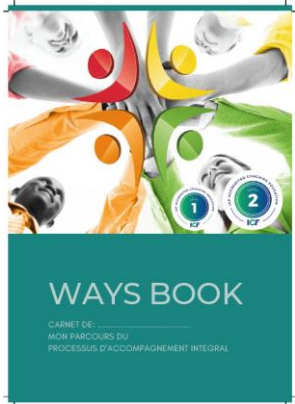
Questions sur les options (O)

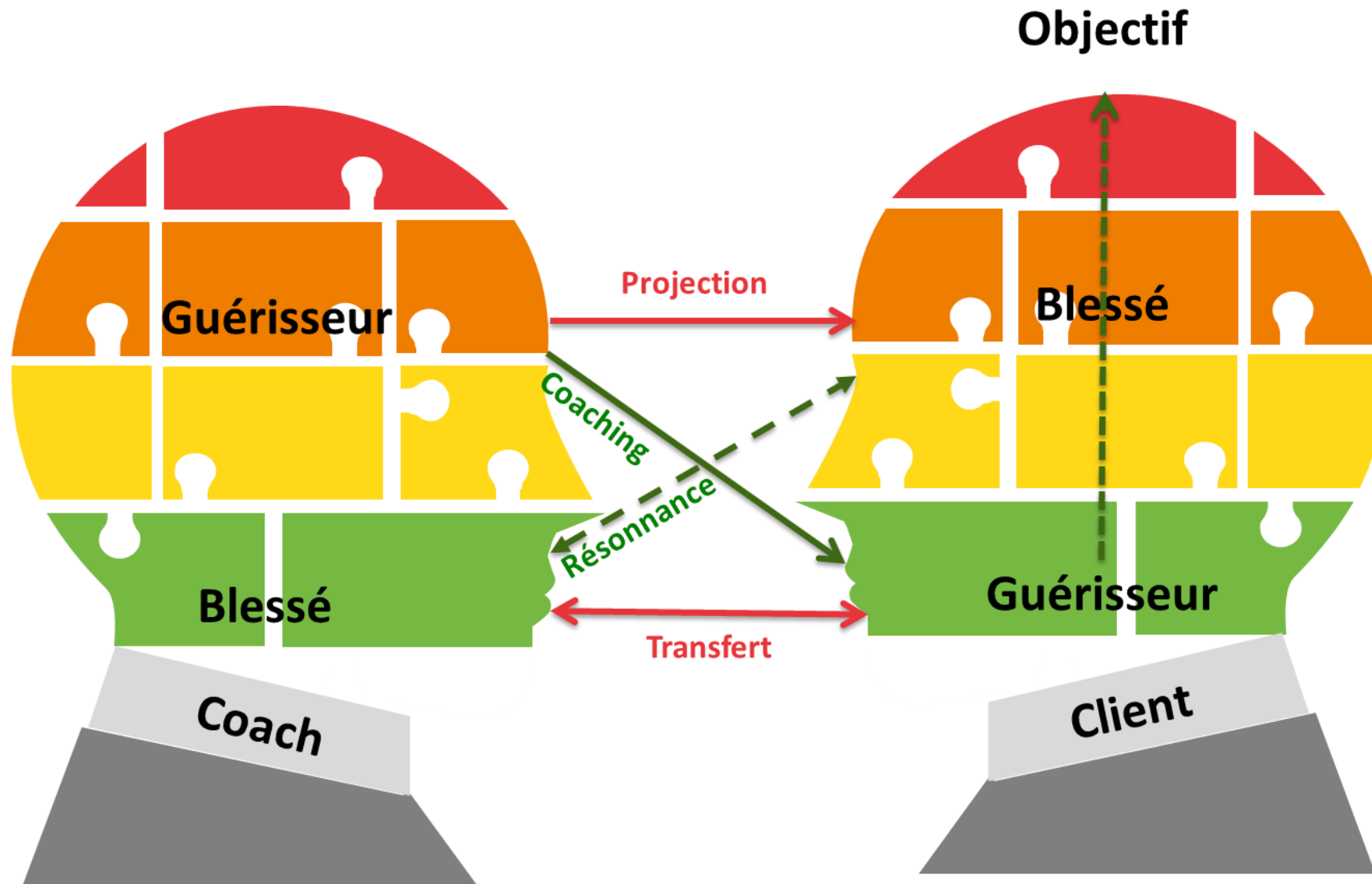
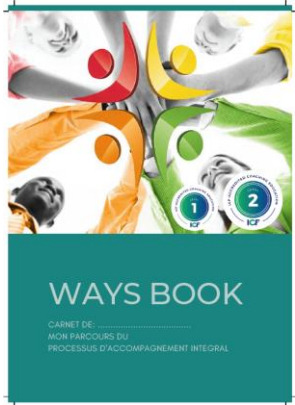
- ✓ Par rapport à cette prise de conscience que pouvez-vous envisager ?
- ✓ Si vous aviez une baguette magique, que feriez-vous ?
- ✓ Quels sont les choix qui s'offrent à vous ?
- ✓ Que feriez-vous si vous aviez plus de temps, un budget plus important,... ?
- ✓ Quels sont les avantages et les inconvénients de chacune de vos options ?

Questions sur l'action / volonté (W)

- ✓ Par rapport à l'option retenue, que décidez-vous de faire ?
- ✓ Dans quelle mesure est-ce cohérent avec votre objectif global ?
- ✓ Quelles sont concrètement les actions que vous allez mettre en œuvre et quand ?
- ✓ Quels sont les obstacles éventuels qui peuvent se présenter ?
- ✓ De quel type de soutien avez-vous besoin et de la part de qui ?









Soyez vous-même ... tous les autres sont déjà pris !

Oscar Wilde



1

Imaginez un **monde idéal**... et décrivez le ...

2

Dans ce monde idéal, quel est votre **rôle** ? Quelle est votre contribution en tant que **coach** ?

3

Lorsque vous exercez ce rôle dans le monde idéal, quelles sont les **valeurs** que vous êtes en train de satisfaire ?

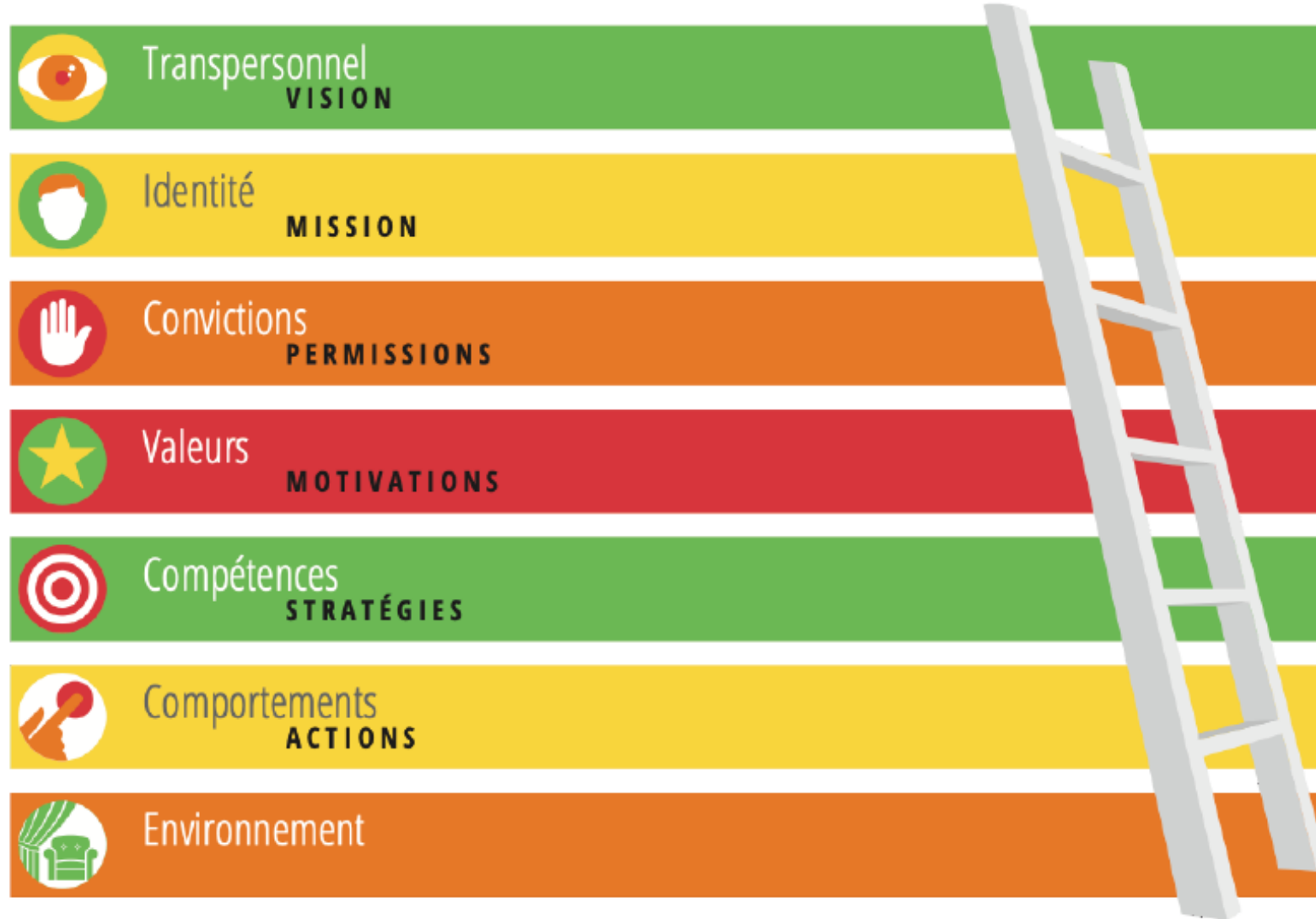
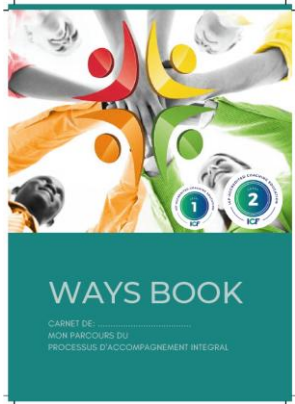
4

En exerçant votre rôle et en satisfaisant vos valeurs, quelles sont les **capacités** et les **compétences** sur lesquelles vous vous appuyez ? Quelles sont celles que vous souhaitez développer ?

5

Visualisez vous en train de travailler... Quelles sont vos **actions**, vos **comportements** et vos **attitudes** ? Dans quel **environnement** intervenez-vous ? Décrivez le ?







**MERCI ET
BON VOYAGE
PAI 13 DISTANCIEL !**