

# Le coaching

## International Coaching Federation

### Qu'est-ce que le coaching ?

Le coaching professionnel se définit comme une relation suivie dans une période définie qui permet au client d'obtenir des résultats concrets et mesurables dans sa vie professionnelle et personnelle. A travers le processus de coaching, le client approfondit ses connaissances et améliore ses performances.

Le coaching peut se pratiquer en séances de face-à-face, au téléphone ou en séances collectives, voire dans un lieu spécifique (Coaching sportif). Ces séances peuvent être assorties d'échanges écrits par courrier ou par e-mail.

Le coaching peut être utilisé parallèlement à un travail de psychothérapie mais il ne saurait s'y substituer.

### Exemples d'objectifs du coaching individuel

- Donner à son entreprise une orientation pertinente, choisir ses alliés et définir les structures ad hoc.
- Mettre en place une délégation réussie qui permette de se concentrer sur les missions fondamentales.
- Animer son équipe avec le maximum d'efficacité et d'enthousiasme.
- Concilier ses obligations professionnelles et personnelles.
- Exercer ses responsabilités avec plus d'efficacité.
- Faire face à des évolutions plus ou moins importantes de son environnement.
- Rétablir une situation managériale difficile.
- Réorienter sa carrière.
- Identifier ses enjeux et être performant plus rapidement dans sa prise en main d'un nouveau poste.

### Rôle et mission du coach

Le coach considère son client comme un partenaire. Tous deux déterminent ensemble l'objectif, le cadre, et les résultats attendus et le client reste le seul responsable de ses propres objectifs. En ce sens, il est maître du contenu.

Le coach est un expert du processus de coaching et reste maître du cadre. Son rôle de partenaire requiert qu'il soit dans la position de comprendre les enjeux professionnels de son client sans toutefois être l'expert du métier de celui-ci. Le coach posera les bonnes questions, le client trouvera ses réponses.

Le rôle du coach est de:

- Découvrir et clarifier ce que le client souhaite accomplir pour établir un contrat fondé sur un objectif mesurable et daté, assorti d'indicateurs de résultat.
- Aider le client à identifier ses motivations, ses stratégies et ses compétences.
- Montrer au client l'ensemble des options qui s'offrent à lui.
- Confronter le client à ses engagements ou à sa problématique, si cela peut le faire progresser.
- Aider le client à dévoiler l'ensemble des options qui s'offrent à lui.
- Aider le client à produire ses propres solutions et ses stratégies.

Le coach professionnel se fait superviser pour prendre du recul et garantir l'efficacité du processus.

Le coach engage sa responsabilité, alerte son client lorsqu'il constate des dysfonctionnements et met fin au contrat s'il estime qu'il ne lui est pas possible de continuer cette relation de coaching.

**LILIANE GUILLET PARTENAIRE COMPETENCES** – 7 ter rue Fétola - 38120 FONTANIL CORNILLON

T. 33 (0)6 70 63 67 92 - .- [lguillet@florianmantione.com](mailto:lguillet@florianmantione.com) - [www.florianmantione.com](http://www.florianmantione.com)

N° SIRET 809 207 905 00013 - Code APE 7022Z - N° TVA Intracommunautaire : FR 71809207905

CERA Saint Egrève – RIB 13825 00200 08009428325 – BIC CEPAFRPP382

## **Les 11 compétences clés du coach**

Selon le processus d'accréditation de l'International Coach Federation, les 11 compétences clés du coach sont :

### Etablir les fondations

1. Respecter les directives éthiques et les normes professionnelles.
2. Etablir le contrat de coaching : comprendre ce qui est exigé et se mettre d'accord avec le nouveau client sur les procédures et la relation de coaching.

### Co-crée la relation avec le client

3. Construire un climat fondé sur la confiance et le respect.
4. Créer une relation spontanée avec le client par une communication ouverte, souple et rassurante.

### Communiquer avec efficacité

5. Ecouter avec attention les dits comme les non-dits et favoriser l'expression personnelle du client.
6. Poser des questions pertinentes qui permettent de révéler les informations nécessaires.
7. Pratiquer une communication directe et indirecte.

### " Apprendre à apprendre " à réussir

8. Être capable d'intégrer et d'évaluer avec précision les sources multiples d'informations et présenter des suggestions qui aident le client à atteindre les objectifs fixés.
9. Co-crée des opportunités d'apprentissage continu, pendant les séances de coaching et les situations quotidiennes, afin d'entreprendre de nouvelles actions qui généreront le plus efficacement possible les résultats souhaités.
10. Planifier et établir des objectifs.
11. Être capable de centrer son attention sur ce qui est important pour le client et le laisser assumer la responsabilité de ses actions.

## **Utilisation du coaching**

A la question : Pourquoi avez-vous participé à un programme de coaching professionnel et / ou de vie ?

Les français coachés répondent\* :

- Améliorer les stratégies de développement et de gestion d'entreprise : 31,1%
- Développer mes opportunités de carrière : 24,6%
- Accroître confiance et estime de soi: 27,9%
- Gérer mon équilibre vie privée / vie professionnelle : 19,7%
- Optimiser la performance professionnelle des individus d'une équipe: 39,3%
- Autre : 6,6%