



Nom du coach :

## Grille d'autoévaluation des séances de coaching Version avril 2021

Nom de l'observateur :

Date de l'observation :

Compétences mises en oeuvre		Commentaires d'observation de la séance ou auto évaluation
La cadre du coaching	C1 <b>Déontologie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Connaissance de la déontologie.</li><li>• Capacité à les appliquer dans la relation de coaching et de contractualisation</li></ul>	
	C2 <b>Contrat de coaching</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aptitude à obtenir un accord sur l'objectif du coaching, mettre en évidence ce que le client veut obtenir, ce qu'il veut résoudre.</li><li>• L'aider à formuler cela. Maintenir le cap sur ce point.</li><li>• Contractualiser au sujet de ce qu'est le coaching sous ses différents aspects (méthode, temporalité, prix...).</li><li>• Elaborer le contrat en impliquant compte des parties prenantes pertinentes</li></ul>	
Co-crée la relation	C3 <b>Être relié au client, être présent</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aptitude à créer un environnement sécurisant qui produise le respect mutuel et la confiance.</li><li>• Capacité à être là, à créer une relation spontanée, et de partenaire. Etre avec le client, sentir les choses, témoignant d'empathie. Observe, notamment ce qui se produit au niveau des énergies du client, faisant preuve d'humour et de curiosité en utilisant un style qui est ouvert, flexible et confiant, digne d'une relation de partenaires.</li><li>• Posture corporelle, vocal et verbal en cohérence avec la carte du monde du client. Bonne articulation de la synchronisation et de la désynchronisation</li><li>• Le coach soutient et encourage l'expression de son client. Il tient ses promesses, prend soin de demander des permissions. Il encourage le client à formuler ses apprentissages.</li><li>• Respect comme attitudes facilitantes</li></ul>	

Communiquer efficacement	C4	<p><b>Ecoute active.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'enquiert et explore. Capacité de se concentrer complètement sur ce que dit le client et ce qu'il ne dit pas, son non-verbal, à comprendre le sens de ce qui est dit dans le contexte des besoins du client, et à favoriser l'expression spontanée du client.</li> <li>• Explorer le langage du client, explore ses comportements, explore ses émotions, ses croyances, explore sa perspective et son univers. Comme s'il voulait se mettre à sa place, l'aidant aussi à aller à l'essentiel.</li> <li>• Reformuler des aspects avec pertinence.</li> <li>• Le coach laisse le client s'exprimer sans l'interrompre de façon inappropriée.</li> </ul>	
	C5	<p><b>Questionnement stratégique.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des questions qui produisent des résultats. Capacité à poser des questions qui cadrent avec la carte du monde du client (ses croyances, valeurs, critères) et qui aident le client à explorer, à envisager des nouveaux possibles, des nouveaux points de vue plus larges que lui à son sujet, au sujet de son problème ou défi, au sujet de ce qu'il désire. Si celles-ci contiennent des suggestions directes ou indirectes, elles seront reliées à l'objectifs et aux ressources du client.</li> <li>• Forme des questions. Ces questions sont claires, concises, directes. Une question par phrase.</li> </ul>	
	C6	<p><b>Attitude authentique.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Authenticité comme attitude facilitante. Aptitude à communiquer ses propres commentaires, observations, intuitions, sentiments.</li> </ul>	
Faciliter l'apprentissage et la réussite	C7	<p><b>Conscientisation et élargissement de la conscience.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité à aider le client à prendre conscience de sa progression et à améliorer la conscience qu'il a de lui-même, de ses forces et limites en lien avec ses objectifs, de ce qui impacte la réalisation de ses objectifs. Le coach partage son opinion à ce sujet.</li> <li>• Utilisation d'analogies et/ou métaphores pour reformuler le vécu du client, son objectif, son évolution ou pour recadrer.</li> </ul>	
	C8	<p><b>Concevoir des actions.</b> Le coach aide le client à définir des actions, des tâches qui lui permettent de progresser vers l'objectif. Il suscite sa créativité à ce niveau.</p>	
	C9	<p><b>Panification et l'établissement d'objectifs.</b> Capacité à développer et maintenir un plan de coaching efficace avec le client.</p>	
	C10	<p><b>Gestion des progrès et responsabilisation.</b> Capacité à maintenir l'attention sur ce qui est important pour le client, et de laisser au client la responsabilité de se mettre en action. Le coach laisse son client formuler lui-même ses engagements et fait le point au sujet de ce qu'a fait ou pas, ou fait autrement. Il garde à l'œil le plan de coaching tout en étant capable de l'adapter.</p>	

Commentaires: