

La première séance: Séance Découverte

Le premier rendez-vous avec votre client est nommé la séance de base ou Séance Découverte. Ce rendez-vous peut varier en longueur bien qu'il dure habituellement deux à trois heures (parfois découpé en plusieurs séances). Certains coachs pratiquent le rendez-vous sur plusieurs jours, il existe donc une variété d'aménagements.

Il est important d'être organisé lors de votre travail initial avec votre client. Cela donne un climat professionnel dans la relation. Vous pouvez avoir un questionnaire et/ou un document d'information que vous lui avez envoyé lorsque vous avez pris date pour le premier rendez-vous. Envoyez ce document au moins une semaine avant la séance de découverte afin qu'il ait largement le temps de le lire, d'y répondre et de vous le retourner avant le rendez-vous.

L'aspect le plus important de la Séance Découverte réside dans le fait de créer une relation avec le client et de construire une alliance. Voici une liste des éléments types d'une séance de découverte :

1. Les informations sur le client : nom, adresse postale, numéro de téléphone, date de naissance, composition de sa famille, travail...
2. Les informations sur la personne : valeurs, buts, passions, projet de vie.
3. Ce que le client attend du coaching : buts, objectifs ou domaines du développement personnel auxquels il souhaite s'intéresser au cours du coaching.
4. Ce qui se passe actuellement dans la vie du client, les défis auxquels il fait face, les domaines d'équilibre et de déséquilibre de sa vie.
5. Construire une alliance : Comment souhaite-t-il que vous soyez son coach ? Quelle sorte d'aide attend-il de vous ? Demandez la permission de le bousculer un peu, de le mettre au défi, de le considérer comme responsable.
6. Apprenez au client la manière de se comporter pendant les séances de coaching : les demandes, la construction de la relation de coaching, la communication ouverte et honnête.
7. La logistique de la relation : revoyez les engagements du coaching, soyez clair sur les tarifs, la facturation et les paiements, celui qui doit appeler, le calendrier.
8. Accordez-vous sur l'étape suivante ou sur le prochain rendez-vous.
9. Assurez-vous du règlement de la séance – si cela n'a pas été fait auparavant.

Avec cette Séance Découverte, expérimentez ce qui fonctionne le mieux pour vous et votre client. Au début, proposez un rendez-vous d'une durée de deux heures ou deux heures trente, jusqu'à ce que vous trouviez ce que vous souhaitez y inclure et le rythme idéal. Lorsque vous procédez à cette première séance, voici une bonne question à vous poser : « Que dois-je connaître sur cette personne pour la coacher efficacement ? », « Que dois-je faire pour établir une alliance solide avec cette personne ? »

Il est important que le client prenne la responsabilité de la relation de coaching dès le début, donc assurez-vous que le contrat est clair et que le client a la maîtrise de la relation. De nombreux coachs font signer à leurs clients un contrat qui détaille ce qu'est le coaching, les tarifs, les règles concernant le paiement, l'annulation de séance, les conditions de fin de contrat, etc.

Rappelez-vous que vous êtes professionnel, que vous gérez une entreprise et que vous établissez une relation professionnelle (même lorsque vous faites votre travail à titre gratuit). Faites tout ce que vous pouvez pour créer un environnement professionnel et clarifier les attentes. Cela ne signifie pas

que vous deviez choisir entre le fait d'être naturellement chaleureux et ouvert ou donner un climat de relation de travail.