

Les marqueurs PCC pour l'examen ORAL

Compétence 2 : Créer le contrat de séance de coaching

- 1- Le coach questionne le client afin de lui permettre d'identifier ou de reconfirmer ce qu'il veut accomplir dans la session
- 2- Le coach accompagne par son questionnement le client à définir ou à reconfirmer les indicateurs de succès par rapport à ce qu'il souhaite accomplir dans la séance de coaching
- 3- Le coach explore en quoi ce que le client veut accomplir dans la session est essentiel pour lui
- 4- Le coach aide le client à exprimer ce dont il a besoin pour réussir ce qu'il veut accomplir dans la session
- 5- Le coach poursuit la séance de coaching au service de l'objectif du client, sauf si le client demande de traiter un autre sujet en cours de session (nouveau contrat et nouveaux indicateurs)

Compétence 3 : Créer la confiance et l'intimité

- 1- Le coach reconnaît et respecte le travail du client dans le processus de coaching
- 2- Le coach exprime son soutien au client
- 3- Le coach encourage et permet au client de s'exprimer entièrement et librement

Compétence 4 : La présence

- 1- Le coach agit avec la « personne client » et avec ce qu'il veut accomplir dans la session
- 2- Le coach est observateur, empathique et réactif
- 3- Le coach remarque et explore les changements d'énergie chez son client
- 4- Le coach est curieux et montre son intention d'apprendre plus
- 5- Le coach est le « supporter » du client pour choisir ce qui se passe dans la session
- 6- Le coach est le partenaire du client : il l'invite à répondre à ses questions et ou à ses contributions. il accepte et accueille les réponses du client.
- 7- Le coach est le partenaire du client : il reformule les options exprimées par le client afin que celui-ci puisse faire un choix
- 8- Le coach est le partenaire du client : il l'encourage à formuler ses propres apprentissages

Compétence 5 : Ecoute active

- 1- Les questions du coach sont adaptées à ce que le coach a appris au sujet de son client et de sa situation
- 2- Le coach est attentif et explore l'utilisation des mots par le client
- 3- Le coach est attentif et explore les émotions du client
 - ... le ton de voix, le rythme de la parole et les inflexions
 - ... le comportement du client
 - ... comment le client perçoit le monde
- 4- Le coach sait être silencieux et donne au client le temps de réfléchir

Compétence 6 : Questionnement puissant

- 1- Le coach pose des questions au sujet du client: sa manière de penser, ses (pré-)suppositions, ses croyances, ses valeurs, ses besoins, ses souhaits...
- 2- Les questions du coach aident le client à aller au-delà de ses idées et certitudes actuelles pour laisser émerger des idées nouvelles et plus riches à son sujet
- 3- Les questions du coach aident le client à aller au-delà de ses idées et certitudes actuelles pour laisser émerger des idées nouvelles et plus riches au sujet de sa situation
- 4- Les questions du coach aident le client à aller au-delà de ses idées, certitudes et habitudes mentales et comportementales en regard des résultats qu'il désire
- 5- Le coach pose des questions claires, directes, principalement des questions ouvertes, une à la fois, à un rythme qui autorise les pensées et la réflexion chez le client
- 6- Le coach emploie le langage du client et des éléments venant du cadre de référence du client ou de son style d'apprentissage
- 7- Les questions du coach ne sont pas inductives : elles ne contiennent ni conclusion, ni directives pour le client

Compétence 7 : Communication directe

- 1- Le coach partage ses observations, intuitions, commentaires, pensées et ressentis pour servir l'apprentissage et le développement du client
- 2- Le coach partage ses observations, intuitions, commentaires, pensées et ressentis sans s'attacher à leur exactitude et/ou sans vouloir avoir raison.
- 3- Le coach utilise le langage du client ou un langage qui reflète la manière de parler du client
- 4- Le langage du coach est généralement clair et concis

- 5- Le coach permet au client d'occuper la plupart du temps de parole
- 6- La coach permet au client de parler sans l'interrompre sauf s'il y a un enjeu de coaching nommé ou un lien avec la demande.

Compétence 8 : Eveiller la conscience (Enrichir le champ de conscience)

- 1- Le coach invite le client à nommer et explorer son apprentissage dans la session au sujet de sa situation (le quoi)
- 2- Le coach invite le client à nommer et explorer son apprentissage dans la session au sujet de lui-même (le qui)
- 3- Le coach partage ce qu'il a remarqué au sujet du client et de la situation, et recherche chez le client l'impact en terme d'information et d'exploration
- 4- Le coach invite le client à considérer comment il va utiliser ce nouvel apprentissage venant du coaching
- 5- Les questions, les intuitions et les observations du coach ont la capacité de créer de nouveaux apprentissages pour le client

Compétences 9, 10 et 11 : Concevoir des actions, les planifier et mettre des objectifs, et gérer les progrès

- 1- Le coach invite le client à explorer les progrès en regard de ce qu'il désire accomplir dans la session
- 2- Le coach aide le client à concevoir des actions/idées que le client fera après la session de manière à ce que le client continue d'avancer dans la direction de son résultat désiré
- 3- Le coach invite ou permet au client de considérer son avancement, en incluant, si c'est approprié, les supports, mécanismes, ressources et barrières potentielles
- 4- La coach assiste le client à concevoir les meilleures méthodes pour exercer sa responsabilité envers lui-même
- 5- Le coach est en partenariat avec le client pour conclure la session
- 6- Le coach note et exprime les progrès du client