

Pourquoi

Si tu donnes un poisson à un homme, il mangera un jour. Si tu lui apprends à pêcher, il mangera toujours. Parce que vous voulez que les vôtres s'améliorent, deviennent confiants, proactifs et entrepreneurs, et ne restent pas dépendants, passifs ou politiquement corrects.

Quoi

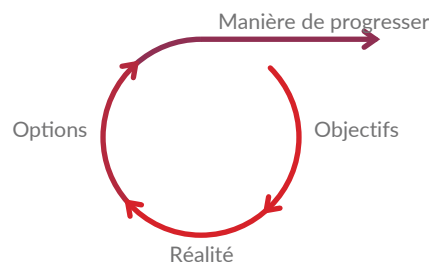
GROW est un concept et une méthode qui peut être utilisée d'une manière simple (pour ceux qui commencent par cette méthode) et d'une manière plus sophistiquée pour aider les personnes à mûrir, pour les mettre au défi et pour les aider à accéder à leur plein potentiel.

Comment

Commencez par définir les objectifs globaux du coaching (à définir avec les coachés et alignés avec ce qu'ils doivent développer dans l'affaire). Expliquez le processus de travail et les responsabilités mutuelles du coach et du coaché.

Dans chaque session de coaching, demandez :

- Quel est le sujet de cette session (la question, le problème ou le sujet que le coaché veut discuter)?
- Quel est l'Objectif, le résultat désiré pour ce problème ou la discussion du cas (pas solutions à ce point)?
- Quelle est la Réalité? Demandez au coaché de décrire la situation : qu'a-t-il déjà essayé, qu'est-ce qui bloque son ambition, qu'est-ce qui ne va pas etc.?
- Quelles sont les Options/opportunités que le coach voit? Listez-les mais ne les discutez pas encore.
- Quelle est la Manière de progresser? Demandez aux coachés ce qu'ils peuvent faire pour faire avancer la situation. Discutez des avantages et des inconvénients, et choisissez une ou deux options. Assurez-vous que le coaché est déterminé et compétent pour exécuter les actions requises, et commencez la nouvelle session en révisant les résultats effectués jusqu'à maintenant.



Quand

A chaque fois que vous sentez que les personnes veulent se développer et améliorer leurs niveaux de compétence, et que l'entreprise ou le département puissent bénéficier de cet investissement.

Compétences et formation nécessaire

De bonnes compétences en coaching sont la clé, y compris avoir la bonne attitude dans votre rôle comme coach. Terminez la formation ou demandez une rétroaction. Cependant, le coaching est aussi appris avec la pratique!

Facteur critique du succès

Un investissement mutuel et un réel intérêt dans le coaché.

Exercice possible d'un atelier

Expliquez le modèle et pratiquez une session de coaching.