RAPPORT DE COACHING

Prénom / NOM

Formation en Coaching Solutionniste® du … / au ….

*Supprimer cette indication dans votre rapport final :*

*Répondez aux questions suivantes de façon concise, à raison de* ***quelques lignes par question****. Nous ne sommes pas intéressés par des commentaires généraux sur le coaching. Il s’agit de nous démontrer que vous savez mettre en œuvre, de manière pratique, les Compétences Clés du coach.*

# Résumé du client et de la situation/contexte en utilisant la vision intégrale.

**JE :** (faire des phrases)

VALEURS, CONVICTIONS   
CROYANCES, JUGEMENTS

SCHEMAS RECURENTS

DRIVERS  
FREINS

RESSOURCES

**NOUS :**(faire des phrases)

INTERACTIONS   
CULTURE  
VALEURS PARTAGEES  
TRANSACTIONS

**ÇA :** (faire des phrases)

OBJECTIFS  
FAITS CONCRETS  
ACTIONS / REACTIONS  
OBSERVABLE VERBAL ET NON VERBAL

**EUX :** (faire des phrases)

CONTEXTE

ENVIRONNEMENT  
ENJEUX SYSTEMIQUES

# Description des 3 séances

## Séance 1

**A. Préparation (GOAL) :**

* 1. **Que voulait le client ? Description du contexte et de la demande**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les objectifs SMART du client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les enjeux pour le client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles difficultés présentées par le client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les indicateurs de résultats ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**B. Déroulé́ de la séance (REALITY) :**

* 1. **Quelles forces ou qualités manifestées par le client pouvaient servir de ressources lors du coaching ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels techniques et stratégies avez-vous déployés pour aider le client à atteindre ses objectifs ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles prises de conscience le client a-t-il fait ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**C. Conclusions de séance (OPTION / WILL) :**

* 1. **Quelles sont les options du client, son plan d’action ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles compétences du coach avez-vous utilisées lors du coaching avec ce client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles sont vos prises de conscience ? Qu’est-ce que vous avez appris en coachant ce client ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* 1. **Quelles sont vos pistes d’amélioration ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

## Séance 2

1. **Préparation (GOAL) :**
   1. **Que voulait le client ? Description du contexte et de la demande**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les objectifs SMART du client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les enjeux pour le client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles difficultés présentées par le client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les indicateurs de résultats ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**B. Déroulé́ de la séance (REALITY) :**

* 1. **Quelles forces ou qualités manifestées par le client pouvaient servir de ressources lors du coaching ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels techniques et stratégies avez-vous déployés pour aider le client à atteindre ses objectifs ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles prises de conscience le client a-t-il fait ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**C. Conclusions de séance (OPTION / WILL):**

* 1. **Quelles sont les options du client, son plan d’action ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles compétences du coach avez-vous utilisées lors du coaching avec ce client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles sont vos prises de conscience ? Qu’est-ce que vous avez appris en coachant ce client ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* 1. **Quelles sont vos pistes d’amélioration ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

## Séance 3

**A. Préparation (GOAL) :**

* 1. **Que voulait le client ? Description du contexte et de la demande**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les objectifs SMART du client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les enjeux pour le client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles difficultés présentées par le client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels étaient les indicateurs de résultats ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**B. Déroulé́ de la séance (REALITY) :**

* 1. **Quelles forces ou qualités manifestées par le client pouvaient servir de ressources lors du coaching ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quels techniques et stratégies avez-vous déployés pour aider le client à atteindre ses objectifs ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles prises de conscience le client a-t-il fait ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**C. Conclusions de séance (OPTION / WILL) :**

* 1. **Quelles sont les options du client, son plan d’action ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles compétences du coach avez-vous utilisées lors du coaching avec ce client ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* 1. **Quelles sont vos prises de conscience ? Qu’est-ce que vous avez appris en coachant ce client ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* 1. **Quelles sont vos pistes d’amélioration ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**III. Conclusion : Donnez une conclusion qui porte sur vous et sur votre pratique du coaching plus que sur votre client (autoanalyse des 8 compétences du coach)**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………