COACH EFFICACE

Visitez notre site Internet coaching.qc.ca

Été 2018 | Bulletin pour les Leaders | Volume XIX, numéro 3

Règles à suivre pour être fournisseur pour la grande entreprise

Martine Lemonde

Présidente-directrice générale
C.O. organisationnelle, CRIA

En tant que travailleur autonome, il est intéressant pour un coach d'être un fournisseur régulier pour une grande entreprise. Ce statut confère une certaine crédibilité et régularise les entrées de fonds. Pour y faire sa place, il faut toutefois être conscient des règles à suivre.

Dans ce numéro

Règles à suivre pour être fournisseur pour la grande entreprise

Agir en leader-coach

Séance d'information

Congrès annuel d'ICF Québec

À la recherche de formations percutantes en coaching?

Corinne Bourgault a été conseillère senior, responsable de la pratique du coaching et du mentorat à la Banque Nationale pendant plus de 3 ans. Je me suis entretenue avec elle afin de vous livrer les éléments essentiels à retenir pour obtenir des mandats dans la grande entreprise et, surtout, pour fidéliser ses clients. Corinne m'a généreusement livré le fruit de ses expériences personnelles en tant que responsable de l'achat et de l'encadrement des services offerts par les coachs.

Corinne Bourgault, M.A., C.O.
Directrice – Recrutement et partenariats

FAITES VOS DEVOIRS EN AMONT.

Il est primordial de vous informer sur les activités et les enjeux actuels de l'organisation. Le contexte, les défis, la situation économique, l'histoire, les étapes de développement et les périodes de grands changements pour l'organisation ou l'industrie dans laquelle elle évolue influencent ce que vivent les gens qui y travaillent.

Tentez de connaître la culture, les valeurs, le style de gestion, les niveaux de gestion et le climat organisationnel.

Prenez le temps de vous demander avec quel niveau de gestion vous vous sentez à l'aise d'intervenir. Par exemple, êtes-vous intimidé par un cadre de haut niveau? Êtes-vous suffisamment familiarisé avec sa réalité et ses enjeux pour être crédible et à l'aise dans votre posture de coach? Cette réflexion doit guider votre offre de service.

SACHEZ ÉTABLIR UN LIEN OPTIMAL AVEC LE CLIENT INTERNE LORS DE L'ENTREVUE.

Votre premier contact avec un nouveau client organisationnel potentiel sera probablement la personne responsable des services de coaching, un partenaire RH, un dirigeant ou un gestionnaire.

Assurez-vous de bien comprendre la politique générale de l'entreprise en matière de services de coaching :

- Qui évaluera la qualité de vos interventions?
- Des rencontres tripartites doivent-elles être prévues?
- Qui payera pour vos services?
- Quelle est la politique de confidentialité? Celle-ci peut différer de ce qui est prévu par le code de déontologie de l'*International Coach Federation* (ICF).

Pour réussir votre première prise de contact, écoutez, posez des questions, démontrez une curiosité quant au contexte, aux besoins et aux attentes spécifiques reliés à votre rôle. Demeurez intègre par rapport à vos valeurs tout en démontrant votre capacité à vous adapter à la culture organisationnelle. Soyez solide et professionnel tout en faisant preuve d'ouverture et d'intelligence émotionnelle.

Partagez votre expertise avec confiance, discernement et sobriété. Évitez de faire étalage du nom des personnes que vous avez déjà coachées. Les responsables de l'achat de services de coaching sont souvent intéressés par

Suite à la page 2 ▶▶▶

Règles à suivre pour être fournisseur pour la grande entreprise

Suite de la page 1 ▶▶▶

votre investissement dans votre propre développement professionnel. Vous faites-vous coacher ou superviser? Soyez préparé et concis. Assurez-vous que votre interlocuteur vive une bonne première expérience en votre compagnie.

SOYEZ RESPECTUEUX DES BESOINS OPÉRATIONNELS DE VOTRE CLIENT.

Vous êtes en relation d'affaires avec l'organisation qui achète vos services. Ainsi, vous devez répondre aux besoins opérationnels de votre client. Par exemple, selon la politique établie, vous devez fournir les informations relatives à l'évolution de vos coachés, tout en respectant les règles de confidentialité, de facturation et des suivis attendus. Les organisations sont souvent sensibles à cet égard. Il leur est impossible d'avoir autant de façons de procéder qu'il y a de fournisseurs. Ces derniers doivent donc être prêts à se conformer aux lignes directrices établies. Assurez-vous de recevoir régulièrement de la rétroaction portant sur votre lien d'affaires.

RESTEZ DANS UNE POSTURE DE COACH.

En tant que coach, vous n'êtes pas responsable du coaché, mais vous êtes garant du processus. L'entreprise cliente et le coaché s'attendent à ce que vous gardiez en tête le ou les objectifs identifiés de la démarche de coaching. Ceux-ci peuvent changer en cours de route, mais vous êtes le gardien de la démarche. Les objectifs des sessions de coaching ne peuvent pas être intuitifs ni aléatoires.

Corinne affirme que les coachs les plus recherchés sont souvent ceux qui se sentent bien dans leur posture de coach, ceux qui ont le courage de dire à leurs coachés ce que d'autres n'osent pas leur refléter en raison de leur rôle ou de leur personnalité, et ceux qui les amènent à se remettre en question. Les coachés parlent alors de leur coach comme étant un agent de transformation. Ces coachs interviennent afin de permettre aux coachés de se développer. Ils n'hésitent pas à refuser un mandat ou à y mettre un terme en cours de processus s'ils estiment ne pas être la meilleure personne pour accompagner un coaché.

Coachez en tenant compte de l'écosystème du coaché (la culture, les jeux politiques et l'environnement). Demeurez vigilant quant à la tentation possible de vouloir vous faire aimer. Évitez d'utiliser les mêmes outils pour tous vos coachés. Adaptez vos pratiques à la réalité de votre coaché et à son environnement.

En toutes circonstances, demeurez éthique et intègre.

Enfin, pour être cohérent et pour faire honneur à la profession de coach, prenez soin de bien identifier votre créneau et votre clientèle idéale.

DÈS SEPTEMBRE 2018!

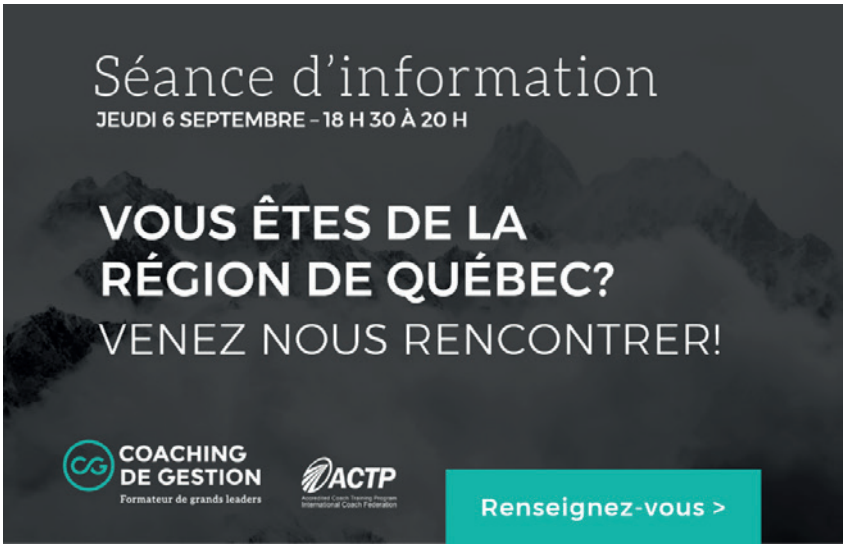
DÉCOUVREZ UNE TOUTE NOUVELLE FORMATION FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET DES HABILETÉS DE COACHING!

Cette formation s'adresse aux leaders et aux gestionnaires d'équipes de tous les niveaux.

Vous êtes de la région de QUÉBEC?

Profitez de notre séance d'information pour venir poser toutes vos questions et identifier vos besoins en matière de formation ou de démarche de coaching.

Venez nous rencontrer! Amenez vos collègues et amis.



À la recherche de formations percutantes en coaching?

Que vous souhaitiez devenir coach professionnel certifié, développer vos compétences et vos habiletés de coaching ou approfondir votre pratique du coaching avec de la formation continue, nous vous proposons une gamme de programmes et d'activités en coaching.

Découvrez-les!

Formation en coaching ACTP, ACSTH

PECP – PROGRAMME D'ENTRAÎNEMENT AU COACHING PROFESSIONNEL

Pour devenir coach certifié ou acquérir des compétences essentielles en coaching en vue d'accompagner des personnes ou des équipes.

Formation continue pour les coachs CCE

CERTIFICATION COACHINGOURSELVES

Pour agir comme facilitateur certifié CoachingOurselves auprès de groupes d'apprentissage par les pairs.

Formation continue pour les coachs CCE

INTRODUCTION AU COACHING DE GROUPES ET D'ÉQUIPES

Pour acquérir un ensemble de techniques et d'outils permettant d'offrir des services de coaching de groupes et d'équipes.

Ateliers pour les leaders et les gestionnaires d'équipes

AGIR EN LEADER-COACH

Pour favoriser le développement des compétences et des habiletés de coaching. Pour développer la posture du leader-coach.

Mieux se connaître pour être leader

LEADERSHIP, AU CŒUR DU CAPITAL HUMAIN

Programme personnalisé pour mieux se connaître et favoriser le développement de son leadership.

Services de coaching personnalisé

SDC – LA SOCIÉTÉ DES COACHS

Nous mettons à votre disposition une équipe de coachs certifiés et expérimentés aux profils variés.

COACHING DE GESTION

Formateur de grands leaders

Accessible gratuitement, Coach Efficace est un bulletin périodique publié sur Internet à l'intention des leaders qui pratiquent le coaching.

© Les droits de reproduction sont réservés. ISSN – 1499-3422
Dépôt légal : Juin 2018 (BAC et BNQ). Le genre masculin est utilisé sans discrimination, uniquement dans le but d'alléger le texte.

Éditeur :	Coaching de Gestion
Gestion :	Germaine Lalonde (redacteur@coaching.qc.ca)
Révision linguistique :	Émilie Maheux
Téléphone :	+1 514 735-9333 ou 888 764-3623
Courriel :	info@coaching.qc.ca
Site Internet :	www.coaching.qc.ca