

COMMENT MENER UN PROCESSUS DE COACHING

AVEC LA METHODE

"DOSSAR"



Sommaire

Introduction

Définir une Demande	_____	01
Fixer des Objectifs	_____	02
Comprendre la Situation	_____	03
Proposer des Solutions	_____	04
Mettre en place des Actions	_____	05
Mesurer les Résultats	_____	06
Les bénéfices de la méthode	_____	07
Les compétences clés	_____	08

Introduction

Lorsque l'on débute dans le domaine du coaching, il est courant de ressentir une certaine appréhension lors des premières séances avec les clients. Il est également possible d'oublier des éléments importants lors de la mise en place d'un accompagnement personnalisé. C'est pour cette raison que nous avons mis au point la méthode DOSSAR, qui a pour objectif de faciliter la mise en œuvre d'un processus de coaching complet et efficace, que ce soit pour les débutants ou les managers souhaitant améliorer l'accompagnement de leurs collaborateurs. Cette méthode est simple, pratique et synchronisée pour permettre l'obtention de résultats concrets et mesurables.

La méthode DOSSAR a été créée pour guider les coachs en leur offrant une structure claire et concise, afin d'optimiser leur accompagnement et de permettre à leurs clients d'atteindre plus efficacement les résultats souhaités. Grâce à cette méthode, les coachs peuvent travailler avec leurs clients pour déterminer leurs objectifs spécifiques, évaluer la situation actuelle, identifier les obstacles potentiels et mesurer les résultats.

Fondée sur une approche concrète et efficace, la méthode DOSSAR a été élaborée au fil des années d'expérience en coaching pour permettre aux coachs de disposer d'une structure claire et organisée sous forme de processus. Cela leur permet de travailler efficacement avec leurs clients, de la demande jusqu'à l'objectif, de la mise en œuvre du plan d'action jusqu'au résultat final. La méthode DOSSAR met également en avant l'importance de la synchronisation pour mener des séances de coaching fructueuses.

Dans cette plaquette, nous allons vous présenter les principes fondamentaux de la méthode DOSSAR et vous donner des conseils pratiques pour l'appliquer avec succès. Vous apprendrez comment fixer des objectifs clairs et réalisables, planifier efficacement votre temps et vos actions, surmonter les obstacles courants et évaluer votre progression tout en célébrant vos réussites. En suivant la méthode DOSSAR, vous pourrez ainsi aider vos clients à atteindre leurs objectifs de manière efficace et efficiente.



La Méthode

Un processus en 6 phases

Chacune de ces phases est conçue pour offrir une structure claire et organisée aux coachs, tout en permettant de synchroniser leurs séances de coaching avec les objectifs de leurs clients.



La Demande

01

Avant de commencer le processus de coaching, il est essentiel de comprendre les besoins et les attentes du client. La première phase consiste à définir une demande claire et précise. Cette phase est similaire à l'étape informelle de la demande initiale du client où le coach pose des questions pour comprendre les raisons et les motivations qui sous-tendent cette demande.

Nous allons explorer les trois étapes importantes pour prendre en charge la demande du client, à savoir : écouter attentivement, clarifier la demande et développer la demande.

01

ÉCOUTER ATTENTIVEMENT

Lors de cette étape, le coach doit écouter attentivement les attentes, les besoins, les motivations et les obstacles potentiels du client. Il doit poser des questions pour clarifier sa compréhension et faire preuve d'empathie pour comprendre les besoins du client. Le coach doit également créer un environnement sûr et de confiance pour encourager le client à s'exprimer librement.

02

CLARIFIER LA DEMANDE

Durant cette étape, le coach accompagne le client dans l'approfondissement de sa demande, en mettant l'accent sur l'essentiel. Le client examine de manière détaillée les domaines dans lesquels il souhaite progresser ou évoluer. Cela lui offre l'opportunité de s'exprimer librement, de partager ses préoccupations, ses aspirations et ses défis. Grâce à cet accompagnement, le client est en mesure de transcender les détails superficiels et de se reconnecter à ses motivations profondes. Cette étape permet au client de prendre conscience de ses véritables besoins.

03

DÉVELOPPER LA DEMANDE

Le coach aide le client à identifier les avantages et les bénéfices qu'il souhaite obtenir grâce au coaching, en identifiant les domaines spécifiques sur lesquels travailler. Cette étape permet de fixer des objectifs généraux avec le client et de déterminer les résultats qui seront utilisés pour évaluer le succès du coaching.



Cette phase correspond à la clarification de l'objectif dans le processus de coaching. Le coach et le client travaillent ensemble pour préciser l'objectif, en utilisant des questions pour comprendre le contexte et les motivations derrière cet objectif.

La phase de construction de l'objectif consiste à aider le client à traduire sa demande en objectifs concrets et réalisables, afin de se concentrer sur l'objectif principal plutôt que sur les obstacles. Pour cela, le coach peut suivre les étapes suivantes :

01. IDENTIFIER LES SOUS-OBJECTIFS

Le coach peut aider le client à décomposer sa demande en plusieurs sous-objectifs spécifiques et mesurables.

02. HIÉRARCHISER LES SOUS-OBJECTIFS

Le coach aide le client à hiérarchiser les sous-objectifs en fonction de leur importance et de leur pertinence.

03. FORMULER L'OBJECTIF GLOBAL SMARTE

Le coach accompagne le client à traduire les sous-objectifs en un objectif global spécifique, mesurable, atteignable, réaliste, temporel et écologique. Cela permet au client d'avoir une vision claire et précise de l'objectif à atteindre et des critères pour mesurer sa réussite.

04. ALIGNER L'OBJECTIF AVEC LES VALEURS ET LA VISION DU CLIENT

Le coach peut aider le client à comprendre comment son objectif s'aligne avec ses valeurs, sa vision du monde et ses aspirations. Cette étape permet au client de trouver un sens profond à son objectif et de s'engager davantage dans le processus de coaching.

En travaillant à travers ces différentes étapes, le coach peut aider le client à transformer sa demande en un objectif clair, spécifique et aligné sur ses valeurs.



La Situation

03

Lors de cette phase le coach accompagne et aide le client à explorer sa situation actuelle par rapport à l'objectif et à identifier les forces, les faiblesses, les obstacles et les opportunités.

Comment le coach peut accompagner et aider son client à explorer sa situation

Le coach peut aider le client à explorer ces éléments pour optimiser sa compréhension.

1. COMPRENDRE LES DÉFIS ET LES OPPORTUNITÉS

- Identifier les défis et les opportunités auxquels le client est confronté.

2. IDENTIFIER LES OBSTACLES

- Aider le client à identifier les obstacles qui l'empêchent d'atteindre ses objectifs.
- Elaborer des stratégies pour les surmonter et avancer vers ses objectifs.

3. IDENTIFIER LES CROYANCES LIMITANTES

- Aider le client à identifier les croyances limitantes qui peuvent affecter sa motivation et sa confiance.
- Remplacer ces croyances par des pensées positives et constructives.

4. EXPLORER LES RESSOURCES

- Comprendre les atouts dont le client dispose pour surmonter les défis.
- Aider le client à exploiter ces ressources pour atteindre ses objectifs.

5. EXPLORER LES FACTEURS DE STRESS ET LES OPPORTUNITÉS

- Comprendre les pressions auxquelles le client est confronté.
- Identifier les opportunités pour progresser.
- Elaborer des stratégies pour gérer les facteurs de stress et tirer parti des opportunités.

6. RÉAJUSTER L'OBJECTIF SI BESOIN

- Accompagner le client à revoir son objectif initial en fonction des nouvelles données et à le réajuster si nécessaire.

Les Solutions & options

04

Une fois que le coach a aidé le client à explorer sa situation, le processus se poursuit par la phase de réflexion profonde aux solutions et perspectives pour atteindre ses objectifs.

Comment le coach peut accompagner son client à développer des solutions et options ?

La phase de réflexion aux solutions est une étape cruciale dans le processus de coaching. Elle permet au client de clarifier ses pensées et de trouver les meilleures solutions pour atteindre ses objectifs. Pour y parvenir, le coach peut aider le client à prendre le temps nécessaire pour réfléchir, explorer toutes les options discutées, et identifier les obstacles potentiels.

1. Encourager le client à prendre le temps nécessaire pour réfléchir et examiner toutes les options discutées.

2. Aider le client à identifier les obstacles potentiels sur son chemin pour trouver des solutions adaptées.

3. Encourager le client à garder un journal pour noter ses idées tout au long des séances de coaching.

4. Travailler en étroite collaboration avec le client pour répondre à ses questions, l'aider à voir les choses différemment et explorer des solutions originales.

5. Aider le client à choisir la meilleure solution qui peut être mise en œuvre rapidement.



La mise en Action !

05

Une fois que le coach a aidé le client à explorer différentes solutions et perspectives, le processus se poursuit par la phase de préparation du plan d'action et la mise en action.

La phase de mise en action est cruciale pour le client car c'est à ce stade qu'il passe de la réflexion à l'action concrète. Le rôle du coach est d'accompagner le client dans cette transition en lui apportant un soutien continu pour s'assurer que le plan d'action est mis en place de manière efficace.

Voici les éléments clés à traiter dans la phase de la mise en action en coaching :

01. PHASES - ETAPES - ACTIONS

Aider le client à définir des étapes claires et précises pour mettre en action le plan d'action.

02. PLANIFICATION

Établir un calendrier pour la mise en place du plan d'action.

03. ACCOMPAGNEMENT

Offrir un soutien continu au client tout au long du processus.

04. AMELIORATION

Aider le client à surmonter les obstacles en identifiant les problèmes, en trouvant des solutions et en se concentrant sur les aspects positifs.

05. REAJUSTEMENT

Réviser et réajuster régulièrement le plan d'action au besoin, avec l'aide du coach.



En travaillant en partenariat avec le coach, le client peut bénéficier d'un soutien et d'une expertise supplémentaires pour atteindre ses objectifs de manière efficace et durable.

Mesurer les Résultats

06

Après avoir atteint son objectif, le client peut prendre le temps d'analyser les résultats obtenus en collaboration avec son coach.

Cette phase permet au client de prendre du recul, d'analyser les résultats obtenus et de prendre conscience de sa progression, tout en célébrant ses réussites. Le rôle crucial du coach consiste à aider le client à identifier les forces mobilisées pour atteindre son objectif et à encourager le développement de ses compétences d'auto-évaluation et de feedback. Le retour d'expérience est une étape importante qui permet d'ajuster l'accompagnement pour une amélioration continue. L'objectif final est de permettre au client de consolider son autonomie pour atteindre ses objectifs futurs.

Analyser les résultats

Cette étape consiste à examiner les résultats obtenus par le client après avoir atteint son objectif en collaboration avec son coach. Elle permet au client de prendre du recul et de réfléchir aux effets de son objectif sur différents aspects de sa vie ou de son travail.

Evaluer les résultats

Cette étape consiste à mesurer l'impact des efforts fournis par le client et de constater les résultats positifs de son engagement. Elle permet au client de prendre conscience de sa progression et d'identifier les leçons apprises pour continuer à se développer.

Identifier les forces

Cette étape consiste à identifier les forces mobilisées par le client pour atteindre son objectif, notamment les compétences développées et exploitées. Elle permet au client de prendre conscience de ses compétences et de les consolider pour continuer à progresser.

Prendre conscience des compétences acquises

Cette étape consiste à identifier les nouvelles compétences acquises et développées par le client. Elle lui permet de prendre conscience de ses compétences d'auto-évaluation et de feedback, qui peuvent s'avérer utiles dans de nombreux contextes professionnels ou personnels.

Faire un retour d'expérience

Cette étape consiste à encourager le client à réfléchir sur son expérience de coaching et à en tirer des enseignements. Elle permet au coach d'ajuster son approche ou sa méthodologie en fonction des retours du client, ce qui favorise une amélioration continue de l'accompagnement.

Consolider l'autonomie

L'objectif final du processus de coaching est de permettre au client de consolider son autonomie pour ses objectifs à venir. Cette étape vise à aider le client à être autonome dans la poursuite de ses objectifs et à continuer à se développer.



Les bénéfices

07

DE LA MÉTHODE



Les 10 bénéfices de la méthode "DOSSAR"

01

Une structure claire et cohérente pour maintenir une progression constante vers les objectifs fixés.

02

Un processus synchronisé pour une gestion efficace du temps et des ressources.

03

Une clarification de la demande initiale pour s'assurer que les objectifs sont clairs et alignés avec les besoins du client.

04

Une identification d'objectifs spécifiques qui augmentent les chances de succès du coaching.

05

Une analyse de la situation actuelle pour identifier les obstacles et opportunités et réajuster les objectifs si besoin.

06

Une planification d'actions concrètes pour atteindre les objectifs fixés.

07

Une recherche de solutions appropriées pour trouver la meilleure stratégie adaptée à la situation du client.

08

Une évaluation des résultats obtenus pour prendre conscience de sa progression et célébrer ses succès.

09

Une prise de conscience de son autonomie dans la poursuite des objectifs.

10

Une évolution continue du coaching pour assurer une progression constante et une adaptation aux changements.

Les 7 compétences clés

08

POUR LE COACHING AVEC LA MÉTHODE



01

INSTAURER LA CONFIANCE

C'est la capacité à créer un cadre de confiance et de sécurité pour le client, en lui permettant de s'exprimer librement et en instaurant une relation de respect mutuel.

02

PRATIQUER L'ECOUTE ACTIVE

C'est la capacité à écouter attentivement et activement le client, en étant présent à ses besoins et à ses émotions, et en lui montrant de l'empathie.

03

FAIRE PREUVE D'EMPATHIE

C'est la capacité à se mettre à la place du client, à comprendre ses émotions et à communiquer avec lui de manière bienveillante et chaleureuse.

04

POSEZ LES BONNES QUESTIONS

C'est la capacité à poser des questions stimulantes qui favorisent l'expression et la réflexion du client, et qui contribuent à lever les obstacles et à mettre en lumière ses ressources.

05

AIDER A LA REFLEXION

C'est la capacité à aider le client à clarifier ses objectifs, à explorer ses options et à trouver des solutions créatives à ses problèmes.

06

SOUTENIR LA PROGRESSION

C'est la capacité à aider le client à mesurer sa progression et à célébrer ses réussites, tout en l'aidant à surmonter les obstacles et à rester motivé.

07

AIDER A L'AUTONOMIE DU CLIENT

C'est la capacité à aider le client à développer sa confiance en lui-même, lui permettant de mettre en place des plans d'actions concrets et prendre des décisions éclairées pour atteindre ses objectifs.

Créé par Ryad Chabouni

Coach Professionnel

en partenariat avec

RC Coach

www.ryadchabouni.com



Support

canva.com

© 2023, Ryad Chabouni

Peut être imprimé et reproduit pour votre usage personnel. Veuillez citer le méthode DOSSAR By Ryad Chabouni

