

Étapes essentielles d'un coaching d'affaires

1. **La rencontre** : Rencontrer le prescripteur (ou toute autre personne impliquée dans l'initiative) et seulement par la suite, rencontrer le client cible. (Habituellement cette étape se fait dans la première séance ou peut se continuer en deuxième séance.)
2. **La formalisation** : Définir les objectifs et du prescripteur, et du client cible. Établir les modalités de coaching telles que le cadre temporel, la durée, les coûts, les valeurs, etc. Signature du contrat financier ainsi que du contrat d'objectif de coaching. (Habituellement cette étape se fait dans la première séance et se continue également en deuxième séance.)
3. **L'analyse** : Cueillir des informations plus approfondies et élaborer un plan de coaching selon les thèmes abordés et les objectifs visés. (Cette étape peut se faire dans la première séance, mais généralement s'étend au-delà et peut se continuer en deuxième séance et troisième séance même.)
4. **Les opérations** : Appliquer différentes techniques, utiliser les outils appropriés, conscientiser les apprentissages et les changements, maintenir et aller vers les objectifs visés. (À chaque séance de coaching ou au besoin).
5. **L'évaluation** : Vérifier et actualiser les acquis, faire un retour sur la démarche et une séance de bouclage.