

## FORMATION - COACHING

La formation apporte des informations, connaissances, savoirs, savoir-faire, voire savoir-être au client. Elle peut-être technique, en lien avec des capacités (connaissances liées aux produits/services, aspects commerciaux, statut juridique, régime fiscal & social, etc), ou relationnelle en lien avec des compétences comportementales (conduite d'entretien, communication de soi, prise de parole en public, gestion d'équipe, etc).

Dans le coaching, il ne s'agit pas d'apporter des informations ou des connaissances au client, mais de l'accompagner sur son chemin de réflexion sans lui indiquer la direction à prendre.

La formatrice	La coach
Passe un contrat	
Est considérée comme « experte formatrice » parce qu'elle « forme » selon son domaine d'expertise	Sait que les conseils apportés ou les formations dispensées sont « bons pour soi » à un instant T, mais pas forcément bons pour l'autre en fonction de sa personnalité
Effectue un programme de formation en fonction de la demande	Effectue un diagnostic psychologique, psychosociologique ou/et organisationnel
Forme selon sa solution et ses conseils	Fait émerger la solution du client en fonction de son potentiel
Prend en compte l'interaction des besoins des autres clients stagiaires	Prend en compte le besoin professionnel et la personnalité du client
Forme en fonction de la demande du client	Analyse la demande explicite et implicite du client
S'en tient au « contenu » évoqué par tous les clients stagiaires	Prend en compte le contenu, le processus et le sens de la situation évoquée par le client
S'en tient aux besoins de formation du client à un instant T	Accompagne les besoins professionnels du client en lien avec sa personnalité
S'assure de la compréhension des apprentissages acquis par le client	S'assure de l'émergence de ressources et de l'acquisition d'une autonomie par le client face à la situation