

LA DEMANDE EN COACHING

Par rapport à la demande de coaching du client, la coach découvre le contenu que le coaché va lui apporter. En effet, **la coach est certes en posture haute sur le cadre de la mission de coaching, mais elle est en posture basse sur le contenu : elle ne sait pas pour son client, elle l'accompagne pour savoir.**

L'idée lors de l'entretien exploratoire est de questionner le coaché sur sa situation actuelle insatisfaisante et sa situation future désirée. Mais parfois, le coaché a dû mal à exprimer explicitement sa demande et c'est en l'interrogeant que la coach pourra déterminer une demande travaillable avec des objectifs et des indicateurs de réussite pour ce coaching.

La demande en coaching est à distinguer des besoins que le coaché cherche à satisfaire et des objectifs qu'il peut avoir. En effet, un client souhaite être accompagné en coaching personnel à sa demande (projet de vie professionnelle : création de son entreprise) pour satisfaire des besoins (accomplissement de soi, reconnaissance sociale, être indépendant) au travers d'objectifs à atteindre (gestion des étapes de son projet de création/reprise d'entreprise ; travail sur son identité et sa posture de futur chef d'entreprise).

Par la demande de coaching, le coaché cherche de façon inconsciente à satisfaire ses besoins très individuels qui doivent être traduits en objectifs concrets, mesurables, opérationnels qui visent une action de changement Bernhardt, Colnot, Vitry, 2008).