

Journal de l'Académie

Un bulletin pour les membres de l'Académie du Coaching



Pourquoi une reconnaissance professionnelle ?

par JEAN-PIERRE FORTIN
MCC, CRHA, CEC, CA
Président-directeur général

Depuis l'émergence de l'*International Coach Federation* dans les années 90, j'ai souvent entendu dire : « Les clients ne me demandent jamais si je détiens une reconnaissance professionnelle. Pourquoi j'investirais là-dedans ? » En 1997, lorsque j'ai fondé Coaching de gestion, c'est aussi la question que je me suis posée. Et ma réponse a été : « Parce qu'un professionnel quel qu'il soit a besoin de crédibilité et une reconnaissance professionnelle en est le premier jalon. » À l'époque, j'avais déjà deux reconnaissances professionnelles : membre de l'Ordre des Comptables Agréés (CA) et membre de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés (CRHA). Je me suis vraiment interrogé sur la pertinence d'investir temps et argent dans une formation en coaching. Et ce fut le même dilemme pour passer les examens de l'ICF en vue d'obtenir la reconnaissance professionnelle MCC.

Est-ce que cela a fait de moi un meilleur coach? Je pense que oui, car cela m'a incité à approfondir les fondements de l'art et la science du coaching et à me conformer avec rigueur à la déontologie des coachs professionnels. Mon cheminement m'a très certainement permis d'offrir à mes clients des prestations de coaching de meilleure qualité que si je m'étais contenté de lire quelques livres et de prendre un séminaire par-ci par-là. L'appartenance à une communauté de coachs prend tout son sens dans le parcours commun que ses membres se donnent.

Il y a eu une époque où de sérieux dégâts sont survenus parce que des coachs autoproclamés ont consenti des prestations de coaching auprès d'entrepreneurs, de dirigeants, de cadres ou tout simplement des gens ordinaires et qu'ils étaient mal préparés à exercer cette profession. Et pourtant, bien souvent, ces « coachs » avaient par ailleurs une brillante réputation soit comme consultant,

ancien dirigeant ou thérapeute. Pas plus qu'on ne peut s'improviser médecin, on ne peut s'improviser coach. Sans doute, certaines personnes ont des dons plus naturels et parviennent à maîtriser le coaching avec plus d'aisance plus rapidement. Ce n'est pas parce qu'on est une grande oreille avec un client et qu'on le fait réfléchir un peu qu'on est coach pour autant. Ce n'est pas non plus parce qu'on est un conseiller expert dans un domaine (management ou autre) qu'on est bon coach pour autant. S'il est juste que l'expérience d'un individu constitue une valeur ajoutée dans le fait de coacher, la perspective dans laquelle le coaching se fait suppose qu'on s'y soit préparé avec beaucoup de sérieux. Il faut également avoir l'audace de se confronter à un regard critique de la part de nos pairs en parcourant les étapes proposées par les organismes régulateurs d'une profession.

Il est clair que le nombre de détenteurs d'une véritable reconnaissance professionnelle doit s'accroître. C'est le prix que nous devons payer pour établir les assises d'une profession qui sera mieux reconnue par le public. Faudrait-il attendre que de trop graves dérives surviennent avant que nous prenions conscience de l'importance d'être reconnus comme de véritables professionnels tant par le public que par nos pairs ?

APPEL À CONTRIBUTION

Ce message s'adresse à tous les participants, coachs professionnels, coachs-apprenants, en devenir...

Ces colonnes sont les vôtres et nous aimerions vous lire davantage. Nous avons besoin de votre contribution pour alimenter et enrichir les chroniques de ce Journal de l'Académie.

Alors, n'hésitez pas ! Osez partager vos idées, vos coups de coeur, votre expérience, votre coaching... Ce journal n'en sera que plus vivant et intéressant.

Contact : redacteur@coaching.qc.ca



Êtes-vous en train d'ignorer ces secrets pour la promotion de vos téléseminaires ?

par MARIE-HÉLÈNE RISI - ACC

Les femmes pensent que la création d'une «grande» petite entreprise est forcément compliquée. Pas du tout. Vous pouvez facilement créer une entreprise de services prospère en utilisant seulement le téléphone et quelques pages web simples.

Mais préparés adéquatement, les téléseminaires peuvent :

- augmenter votre crédibilité
- créer votre liste
- générer de nouveaux clients
- rapporter des revenus
- ouvrir la porte à de nouvelles opportunités
- vous aider à créer rapidement et facilement des produits d'information
- être très amusants !

Et si personne n'y participe ? Si personne ne dit «oui» à votre offre ? Quel embarras, n'est-ce pas ?

Si vous savez promouvoir vos téléseminaires, il n'y aura jamais de raison d'être dans l'embarras. Voici mes astuces personnelles qui me permettent d'obtenir invariablement 2000 personnes (et souvent plus) à mes téléseminaires.

Astuce 1 - Considérez votre téléseminaire comme une fête

Les femmes font fréquemment l'erreur de promouvoir leurs téléseminaires comme un cours magistral. Elles passent des semaines à préparer le contenu et les documents et sont déçues lorsque peu de gens s'inscrivent. Au lieu de cela, concentrez-vous sur la diffusion du message en expliquant POURQUOI les gens devraient prendre le temps d'y assister malgré leur horaire chargé. Si la conférence paraît excitante, les gens voudront alors «participer à la fête».

Astuce 2 - Concevez le contenu de façon à faire fondre les objections

Un de mes secrets qui a fait ses preuves est de réfléchir d'abord à toutes les objections qu'une personne peut présenter à mon appel ou à l'achat de ce que je propose. Ensuite, je réutilise cette liste pour écrire les points importants sur ma page d'inscription et, plus tard, pour formuler le contenu de mon rappel. Cette technique est un moyen simple et authentique pour faire fondre la résistance.

Astuce 3 - Promouvoir jusqu'au dernier moment... et au delà

Je recommande la mise en place de :

- courriels de promotion à l'attention de votre liste principale, l'encourageant à s'inscrire à votre appel;
- courriels de rappel à l'attention de vos participants inscrits, les encourageant à participer à l'appel en direct;

- tweets à propos de cette conférence; dites combien vous êtes enthousiaste et quels sont les problèmes qu'elle va résoudre;
- tweets pré-écrits destinés à vos amis et sociétés affiliées (astuce: j'inclus aussi un tweet pré-écrit au bas de chaque courriel de promo, que le destinataire pourra utiliser pour aider à promouvoir l'appel);
- tweets pré-écrits sur la page de remerciement d'enregistrement, avec une invitation pour le participant à tweeter à propos de l'appel;
- courriels de rappel envoyés aux participants quelques heures avant l'appel (souvenez-vous : votre but est de susciter leur intérêt pour l'appel);
- courriels après appel, destinés à la fois à votre liste principale et à votre liste de participants, leur donnant le lien vers l'enregistrement audio.

D'autres idées consistent à annoncer qu'une check-list spéciale, un modèle ou un script sont inclus et seront distribués au cours de l'appel. La vidéo est également une très bonne idée et peut être très efficace si vous la publiez sur votre blog avec un lien vers votre page d'inscription.

En bref, vous devez promouvoir avant, pendant et après votre conférence. En règle générale, près de 50% de nos inscriptions se font dans les dernières 24 heures avant le début de la conférence.

Les femmes sont des leaders nées de téléseminaires ...

Les femmes ont des aptitudes naturelles pour gérer des appels, partager de nouvelles informations et aider les gens à résoudre leurs problèmes. Mais, que faire s'il n'y a que quelques personnes qui se présentent à la conférence ? Tout d'abord, ne le prenez pas personnellement. Ce n'est pas que les gens ne vous aiment pas, c'est juste que quelque chose dans la commercialisation ne leur parle pas. Ce qui est sympa dans les téléseminaires, c'est que vous pouvez vous ressaisir, vous dépoussiérer et essayer à nouveau.

Ensuite, jetez un regard honnête sur la manière dont vous avez fait votre marketing. Est-ce que le titre de votre conférence était clair, accrocheur et axé sur la résolution d'un problème spécifique ? Beaucoup de titres sont trop généraux ou trop vagues pour susciter l'intérêt. Avez-vous promu plus que vous ne l'aviez jamais fait auparavant ? Si la réponse est non, alors vous savez ce qu'il faudra faire la prochaine fois.

Si vous souhaitez passionnément aider les autres, alors apprendre à promouvoir et à vendre grâce à votre téléseminaire est une compétence que, oui, vous pouvez apprendre. Je sais que vous pouvez le faire !

Source : www.kendallsummerhawk.com/article-teleseminar-secrets.html
© 2006 - 2009 Kendall SummerHawk - Traduit par M-H Risi.

Marie-Hélène Risi est Coach d'entrepreneurs audacieux qui veulent réussir leur entreprise et leur vie de couple. Obtenez des outils gratuits ici pour votre pratique : <http://coachsavecclients.com/>



LA TÉLÉ-CONFÉRENCE GRATUITE DU MOIS

Sujet : « Gérer, c'est communiquer ! »

Conférencière : Isabelle Lord, PCC, formatrice et auteure

Date : Jeudi, 20 octobre 2011 de 16 à 17 heures (Paris 22 h)

Dans cette conférence, Isabelle Lord, auteure de « Gestionnaires inspirants : Les 10 règles de communication des leaders », vise à amener les participants à :

1. réaliser à quel point l'investissement dans la communication de gestion est payant, et pour l'organisation et pour le gestionnaire;
2. s'interroger sur leurs réelles habiletés de communication;
3. faire les liens essentiels pour tout coach désireux d'exercer une présence... inspirante !

Une heure au cours de laquelle la conférencière guide les participants à l'aide de questions percutantes favorisant l'introspection.

Isabelle Lord, PCC

Isabelle est présidente de Lord Communication managériale. Formatrice et coach professionnelle accréditée par l'*International Coach Federation* (PCC), Isabelle Lord travaille auprès des gestionnaires et professionnels désireux d'améliorer leurs habiletés de communication en situation de gestion et d'influence. Elle possède plus de 20 ans d'expérience en communication stratégique au sein de grandes organisations. Elle-même ancienne gestionnaire, notamment à titre de Directrice principale de la communication organisationnelle à la Banque Nationale pendant 8 ans, elle connaît bien le milieu des affaires et le secteur financier en particulier. Son approche est pragmatique, ancrée dans la réalité de ses clients et caractérisée par sa grande capacité à donner du feedback constructif.

Diplômée de l'Université McGill en gestion, elle détient également un D.E.S.S. en Organisation et ressources humaines de la Sorbonne (Paris 1).

Elle collabore à titre de conférencière et formatrice aux programmes de perfectionnement des cadres et dirigeants des HEC, à l'école d'Entreprenariat de Beauce ainsi qu'au programme de CIREM (Centre international de recherches et d'études en management) à titre d'experte en communication de gestion. Elle compte parmi ses clients des grandes et moyennes entreprises des secteurs privé et public.

Elle a publié en 2011 le livre d'affaires « **GESTIONNAIRES INSPIRANTS : les 10 règles de communication des leaders** » aux Éditions Logiques. Sur cette même thématique, Isabelle agit à titre de blogueuse invitée au Journal des affaires.com depuis cet automne sur le thème « Gestion et Communication ».

Informations et inscription : [cliquer ici](#).



Comment créer un *rush* de clients maintenant ?

par MARIE-HÉLÈNE RISI - ACC

Une audio conférence sans précédent en collaboration et avec l'autorisation de Christian Michaelsen.

Au cours de cette conférence, Marie-Hélène Risi nous a présenté des outils concrets à mettre en place pour attirer des clients rapidement :

- les 3 facteurs critiques de succès pour la pratique d'un coach
- un processus en 3 étapes pour vous faire embaucher sur-le-champ
- 5 stratégies pour avoir un *rush* de nouveaux clients.

Marie-Hélène est coach ACC, spécialisée auprès d'entrepreneurs audacieux qui veulent réussir leur entreprise et leur vie de couple. Elle est membre depuis 2007 de la Fédération Internationale des Coachs et elle a créé cette même année Forma-Vie Coaching inc.

En finance, elle se spécialise en gestion des liquidités, intervention en endettement, concrétisation de projets et soutien au client pour l'aider à reprendre son pouvoir financier.

La téléconférence de Marie-Hélène Risi « Comment créer un *rush* de clients maintenant ? » du 15 septembre 2011 est disponible sur le site www.coaching.qc.ca dans votre espace réservé en vous identifiant à l'aide de votre mot de passe. **Écouter...**

TÉLÉCLASSES D'INFORMATION POUR LA CERTIFICATION

Date : Jeudi, 20 octobre 2011 à 19h30

Mercredi, 26 octobre 2011 à midi (Paris 18 h)

Cette téléclasse s'adresse à vous si vous avez :

- complété le programme ou si vous êtes sur le point de compléter votre 2e cycle;
- des questions concernant la certification et la reconnaissance professionnelle.

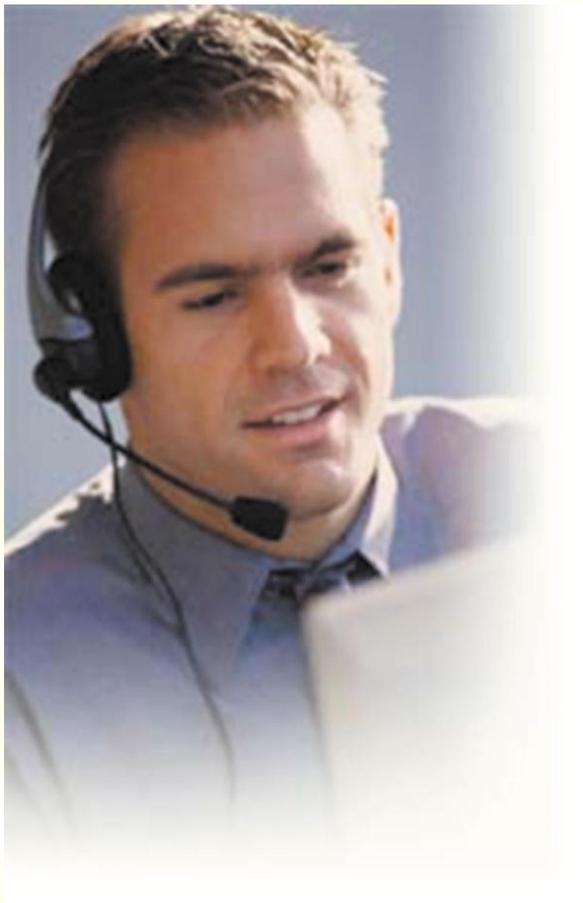
Inscrivez-vous en ligne dans l'accès réservé. D'autres téléclasses seront offertes au printemps 2012.

**Entrez dans le Nouveau Monde
Initiez-vous à la Télé-Formation**



Comment concevoir animer et mettre en marché la télé-formation

LA PLANÈTE EST VOTRE MARCHÉ



**PROGRAMME D'ENTRAÎNEMENT
À LA TÉLÉ-FORMATION**

**Ce programme vous permettra
d'acquérir les compétences
nécessaires pour offrir
des télé-classes
de qualité supérieure.**

[Informez-vous en cliquant ici.](#)

COACHING



DE GESTION INC.
TÉLÉ-CLASSE.COM



Formation de certification TRIMA en coaching

IMPORTANT – Prendre note que l'atelier prévu pour les 8, 9 et 10 septembre 2011 a été repoussé aux 26, 27 et 28 janvier 2012.

Découvrez la puissance du *Bilan de Compétences* TRIMA. Un outil précieux qui peut vous ouvrir de nouveaux horizons.

[Pour une description détaillée de la formation, lire la suite...](#)

ANNONCES PUBLICITAIRES

Vous souhaitez communiquer, vous rendre visible, annoncer vos offres de services dans le Journal de l'Académie. Réservez votre emplacement dès maintenant.

Tarification

1/8 de page (format carte de visite) : 100 \$
1/4 de page : 150 \$
1/2 page : 200 \$
1 page : 300 \$

(Fournir textes et images, mis en page, au format JPG ou PDF)

Contact : redacteur@coaching.qc.ca

Le gala de l'Académie est reporté

La Direction de Coaching de gestion annonce en dernière heure que le Gala qui devait avoir lieu le 14 octobre 2011 est reporté à une date ultérieure.

En revanche, des soupers seront organisés dans les différentes régions administratives du Québec. Les dates et lieux vous seront prochainement annoncés par voie de communiqué.

Montréal – Québec – Estrie – Outaouais.

COACHING



DE GESTION INC.
L'ACADÉMIE DU COACHING

CONGRÈS 2011
Repoussez les limites!
27 ET 28 OCTOBRE 2011

**Inscrivez-vous
maintenant**

Un congrès qui promet de se dépasser les 27 et 28 octobre 2011
Hôtel Sandman – 999, rue de Sérigny, Longueuil, Québec

Le plus grand rassemblement de coachs au Québec ! Cette année, le congrès regroupera une brochette particulièrement impressionnante de conférenciers.

JoAnne Duquette, présidente de la FICQ, nous accueillera avec le mot de bienvenue suivi de la présentation des conférenciers.

Le JEUDI 27 OCTOBRE

Conférence de **Martin Latulipe** « *L'exceptionnel pouvoir de votre potentiel* », auteur de quatre livres à succès et reconnu mondialement comme un expert dans le développement du potentiel humain.

Le VENDREDI 28 OCTOBRE

Conférence présentée par le **Dr Jacques Forest** « *La passion au travail en utilisant ses forces au quotidien : concept et mode d'emploi* ». Psychologue et professeur en comportement organisationnel à l'UQAM, il nous entretiendra de la psychologie positive et de l'approche basée sur les forces.

Au cours de ces deux journées, vous aurez aussi l'occasion de participer à une gamme variée d'ateliers qui vous permettront de poursuivre votre développement professionnel et personnel et d'accumuler des unités d'éducation continue de coaching (CCEU) en vue du renouvellement de votre certification avec l'ICF.

La FICQ rendra aussi hommage aux MCC du Québec qui partageront le parcours leur ayant permis d'accéder au titre de MCC.

Venez nous rencontrer à notre kiosque !

Téléchargez le **PROGRAMME** du congrès

Bulletin d'information de l'ICF « Coaching World »

Chaque mois, un nouveau numéro du bulletin d'information **Coaching World** est mis à notre disposition sur Coachfederation.org. Chaque numéro contient des informations sur les événements proposés par les différentes sections régionales de l'ICF et les prochaines sessions de formation virtuelle, des interviews ou des articles de membres de l'ICF et bien d'autres choses encore. Pour consulter le numéro : **Coaching World September 2011**.

Veuillez noter que tous les numéros sont rédigés en langue anglaise.

Prochaine date de tombée :
le 20 octobre 2011

Textes à transmettre à l'adresse suivante :
redacteur@coaching.qc.ca



en librairie

- *Coaching scolaire : augmenter le potentiel des élèves en difficulté* par Gaëtan Gabriel. (De Boeck Édition - Octobre 2011). [En savoir plus...](#)

- *La programmation neurolinguistique* par Peter Punin (Éditeur Studyrama - Septembre 2011). [En savoir plus...](#)



sur le web

- Gouvernance et valse des patrons : Le cas Hewlett Packard analysé par un coach. [En savoir plus...](#)

- Québec. Publication d'une vaste enquête sociale et économique : "Découvrez le vrai visage du Québec". Décryptage par une coach de vie. [En savoir plus... \(1\) et \(2\)](#)

- Prise de parole en public : Conseils de coachs. [En savoir plus...](#)

- Belgique. Mise en place d'un dispositif de "chèques coaching" pour le développement des PME et des TPE à l'exportation. [En savoir plus... \(1\) et \(2\)](#)

- Dress-code pour hauts dirigeants ou la puissance de l'image. Un article du "Nouvel économiste". [En savoir plus...](#)

- Suisse. Interview d'une "business coach". [En savoir plus...](#)

- "Le team building permet de faire émerger des individus". Un article de "l'Express". [En savoir plus...](#)



Actualités de l'International Coach Federation (ICF)

Pour rester informé en continu des actualités de l'association.

- [Mise à jour pour les membres - Septembre 2011](#)
- [Évolution de la profession : Nouvelles exigences d'éligibilité des membres ICF - 60 heures de formation spécifique de coach](#)

De la philosophie... au coaching

Nouvelle tendance aux États-Unis. Des philosophes praticiens ouvrent des cabinets de consultation et viennent en aide à une clientèle confrontée à toutes sortes de difficultés : stress au travail, perte d'emploi, problèmes liés à la crise économique, divorce, questions sentimentales... Des coachs de vie "intellectuels" en quelque sorte, comme les qualifie la journaliste du Washington Post, Emily Wax, dans un [récent article](#) (en anglais).

Même si cette spécialisation en est encore à ses débuts, elle se développe rapidement. La profession recense environ 1000 praticiens. Près de 300 d'entre eux, répartis aux États-Unis et dans une vingtaine de pays, sont agréés par l'Association américaine des "philothérapeutes".

C'est un nouveau débouché pour un certain nombre de philosophes qui peinent, semble-t-il, à trouver du travail. Mais cette nouvelle pratique ne fait pas l'unanimité... notamment parmi les psychothérapeutes dans un secteur très concurrentiel. [En savoir plus... \(1\) et \(2\)](#)



Programme de récompense pour référence

Nous sommes heureux d'offrir une récompense à tous nos membres qui nous réfèrent de nouveaux participants. Nous sommes reconnaissants envers tous ceux et celles qui, de cette façon, contribuent à la croissance de l'Institut.

Vous connaissez quelqu'un dans votre entourage qui est intéressé par le coaching? Référez-nous cette personne et recevez une récompense de **100 \$** pour chaque référence menant à une entente contractuelle, applicable au Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel.

Merci de faire connaître
Coaching de Gestion!

Partagez votre passion pour le coaching et sortez gagnant!

Accessible gratuitement, le Journal de l'Académie est un bulletin périodique publié sur Internet à l'intention des participants au Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel.

© Les droits de reproduction sont réservés. ISSN - 1715-7846

Dépôt légal : Octobre 2011 (BAC et BANQ)

Le genre masculin est utilisé sans discrimination, uniquement dans le but d'alléger le texte.

Éditeur

Coaching de Gestion Inc., info@coaching.qc.ca

Gestion

Michèle Ferland, info@coaching.qc.ca

Rédacteur en chef

Jean-Luc Leboutteiller, redacteur@coaching.qc.ca

Révision linguistique

Mélanie Rivest, mrivest@coaching.qc.ca

Téléphone

+1 514 735-9333 ou 1-888-764-3623

Télécopieur

+1 514 735-9333

Courriel

info@coaching.qc.ca

Site Internet

www.coaching.qc.ca

COACHING



DE GESTION INC.

L'ACADÉMIE DU COACHING

