

## **SELF COACHING®** *la valeur ajoutée*

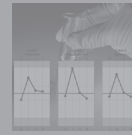
La grille d'évaluation ci-dessous vous permet de mesurer quelle sera pour vous la valeur ajoutée de la formation Selfcoaching®. Tous les points de la partie A sont abordés lors de la formation de base ainsi que de la formation Selfcoaching® pour managers. Ceux de la partie B s'appliquent uniquement à la formation Selfcoaching® pour managers.

Sur une échelle de 1 à 10, évaluez d'abord dans quelle mesure vous pensez maîtriser l'aptitude. Cochez ensuite l'aptitude si vous souhaitez en approfondir le développement.

### **▶ PARTIE A : JE SOUHAITE ME PERFECTIONNER EN ...**

- |   |                      |                          |
|---|----------------------|--------------------------|
| • détecter les signes de stress chez moi-même et les autres   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • être capable de déceler l'origine de mon propre stress  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • maîtriser mon stress aigu (p.ex. pendant les réunions, dans les files, lors de discussions, de négociations)  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • gérer mes émotions à n'importe quel moment souhaité   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • apprendre à libérer le stress accumulé  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • pouvoir mieux diriger (adapter) mes pensées, mes émotions et/ou mes actions   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • acquérir des méthodes pour recharger mes 'batteries' (= récupération de la fatigue)   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • me motiver après un contretemps   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • utiliser des techniques de respiration pour activer mon énergie   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • me rappeler certaines choses oubliées : p.ex. « Comment s'appelle cette personne encore ? Pourtant je le sais. »                                    | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • travailler en étant mieux concentré(e) et sans être distrait(e) : ignorer le bruit ambiant  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • me protéger du stress et des réactions de mon entourage   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • m'endormir aisément sans consommation de somnifères   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • me réveiller en pleine forme et plein(e) d'entrain  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • apprendre à me réveiller au moment souhaité, sans réveil (et toutefois, bien dormir)  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • rester éveillé(e) en pleine forme et attentif(ve) lorsque je suis fatigué(e) (pendant les réunions, en voiture, lors d'une conférence/un cours ...) | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • être capable de mieux cerner mes objectifs conscients et inconscients   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • être capable de mieux cerner toutes les étapes indispensables à la réalisation de mes objectifs   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • Savoir me corriger, corriger mes habitudes ou mes idées afin de mieux/plus aisément réaliser mes objectifs  | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |
| • communiquer intelligemment pour me défaire de mes habitudes   | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 | <input type="checkbox"/> |

Sur une échelle de 1 à 10, évaluez d'abord dans quelle mesure vous pensez maîtriser l'aptitude. Cochez ensuite l'aptitude si vous souhaitez en approfondir le développement.



## ▣ PARTIE B : JE SOUHAITE ME PERFECTIONNER EN ...

- formuler mes objectifs de façon SMART (spécifié, mesurable, acceptable, réaliste, situé dans le temps) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- Appliquer le plan en quatre étapes pour réaliser mes objectifs et atteindre efficacement des résultats 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- dépasser mes réticences (inconscientes) pour atteindre mes objectifs (professionnels et privés) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- gérer les contrecoups et apprendre à les exploiter pour progresser d'un pas 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- me libérer de mes inquiétudes 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- prendre des décisions sans douter (p.ex. concernant les candidats à l'embauche, pour déterminer une stratégie, les conditions des clients,...) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- exploiter l'ensemble de mes capacités cérébrales pour prendre des décisions 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- user de ma créativité inconsciente pour penser la solution aux problèmes 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- créer une ambiance gagnant-gagnant (win-win) lors des négociations 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- adopter une attitude personnelle positive lors des négociations, par exemple avec les vendeurs 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- me soucier du type correct de prospects/clients 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- Acquérir une plus grande confiance en moi (p.ex. pour m'affirmer davantage, agir avec plus d'assurance, ...) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10