## Pratique de coaching : examen d'une étude de cas

Réfléchir à l'aide d'études de cas peut vous aider à vous préparer à de véritables conversations de coaching à l'avenir. Faites cet exercice seul ou avec un collègue. Examinez l'étude de cas ci-dessous ainsi que les difficultés et les possibilités que cette personne peut avoir. Prenez en note certains exemples de moyens grâce auxquels vous pourriez entamer une conversation de coaching avec cette cliente.

Linda a 35 ans et vit avec ses deux enfants, âgés de moins de huit ans. Elle a divorcé au cours de la dernière année.

- Elle possède très peu d'épargne à la banque.
- Même si elle travaille à temps partiel, elle a souvent de la difficulté à joindre les deux bouts à la fin du mois.
- Elle possède un téléphone intelligent, mais n'a pas d'ordinateur à la maison.
- Elle est titulaire d'un diplôme d'études secondaires et a terminé sa première année universitaire il y a plus d'une décennie.

Linda est préoccupée par la façon dont elle gère son argent et elle n'envisage pas l'avenir avec beaucoup de confiance ou d'optimisme. Elle vient vous consulter, en tant que coach financier, pour déterminer quelles sont ses options.



## Lancer la conversation

Comment commenceriez-vous l'entretien avec Linda? Pensez à la saluer, à lui souhaiter la bienvenue, à lancer la conversation et à établir un lien.
Poser des questions efficaces
Quelles questions efficaces et ouvertes poseriez-vous à Linda pour découvrir sa motivation, ses besoins et ses objectifs?

## Pratique de coaching : examen d'une étude de cas

<b>Écouter</b> Réfléchissez aux réponses que pourrait donner Linda. Quels éléments de réponse pourriez-vous utiliser pour poursuivre la conversation?
<b>Établir un plan d'action</b> Linda pourrait vous demander quelles sont certaines de ses options. Sans la conseiller directement, comment
pourriez-vous lui proposer différentes mesures d'action à prendre ensuite? Quels outils ou ressources pourriez-vous lui offrir?
Terminer la conversation
Réfléchissez à différentes façons de clore la conversation pour vous assurer que Linda comprend bien les prochaines étapes et quel genre de cadre redditionnel vous êtes prêt à lui offrir pour la soutenir.