

# SOMMAIRE

Introduction et avertissement

Première partie : Généralités

Qui devrait « coacher » ?

Généralités sur les modèles de coaching

Certains mythes sur le coaching

- Vous devez vous situer au pic de votre activité avant de mériter de coacher.
- Vous devez posséder un certificat ou être diplômé avant de vous autoproclamer coach.
- Être certifié garantit automatiquement que vous serez un meilleur coach.

Quelques caractéristiques du coaching

Quatre fondamentaux pour un coaching efficace

Quatre signes révélateurs pour ne pas être coach

Comment devenir le "top coach"

Les secrets des pros du coaching

- Quels sont les titres qui vous servent le mieux ?

Modèles de coaching rapide qui vous font gagner de l'argent

- Méthode 1 : Redéfinition des objectifs
- Méthode 2 : Coaching fondé sur les PLR
- Méthode 3 : Développement "interne"
- Méthode Quatre : La "Coupe" du Coaching
- Méthode Cinq : Le modèle du "Suivi de clientèle"
- Méthode Six : La Lettre d'Information

Faites progresser vos services

- Méthode Sept : L'adhésion à un club Prestige

Contrôlez votre temps

Commencer comme coach

Tarifer vos prestations

Promouvoir votre programme de coaching

Deuxième partie : VOUS et l'accompagnement personnalisé.

Etape numéro 1 : Trouver votre style

Etape numéro 2 : Choisir votre modèle

Etape numéro 3 : Assurer les fondamentaux

Etape numéro 4 : Quantifier votre coaching de manière efficace.

Etape numéro 5 : Définir vos tarifs

Bilan

CHECK-LIST pour me positionner par rapport au coaching

Différents domaines de coaching

- Coach de vie
- Coach en affaires, coach commercial
- Coach familial
- Coach sportif
- En bref

Très important