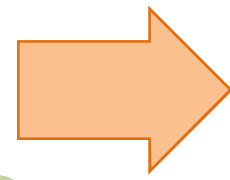


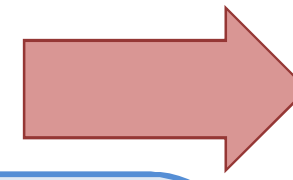
Pratiquez le coaching avec Xtrem7



Phase 1 : vous pouvez réaliser un état des lieux de départ avec le Profil Individuel ...



Phase 2 : passez à l'action...



Phase 3 : évaluez la progression (à la fin du coaching) ...

- La **Dynamique Comportementale** vous indique comment la personne fonctionne et les Ressources :
 - qu'elle préfère
 - qu'elle néglige
- Les **Postulats** nous décrivent les Pratiques
 - qu'elle favorise
 - qu'elle rejette
 - les valeurs sous-jacentes
- Les **Analyses** mettent l'accent sur son utilisation de compétences particulières essentielles

Ces informations vous éclairent :

- sur la meilleure façon d'accompagner l'intéressé
- sur la manière de communiquer avec lui
- sur la mise au jour des bras de levier à actionner pour optimiser le coaching

Grâce à son Profil Xtrem7, la personne peut faire le lien avec les situations qu'elle vit et identifier les causes de ses difficultés, et ainsi mieux en mesurer les conséquences

Elle distingue par elle-même les pistes les plus favorables pour ses actions de développement et prend l'initiative de son devenir

- A partir de ce bilan, la personne peut **définir des objectifs** pour valoriser certaines pratiques spécifiques en rapport avec son Profil Individuel Xtrem7
- En travaillant concrètement sur la valeur ajoutée de ces pratiques, elle se donne la chance de **faire évoluer sa perception** des choses et ainsi de progresser
- Par **l'entraînement** sur le terrain, elle acquiert une dextérité dans l'action et ainsi une plus grande aisance dans ses activités.

- Étape 1 10 - J'assume au mieux ma responsabilité lorsque j'évalue que j'ai les moyens d'agir.
- Étape 2 13 - J'influence les autres en communiquant de façon à atteindre mes objectifs.
16 - Je gère le conflit en recherchant d'abord des informations objectives.
- Étape 3 1 - Dans mon activité professionnelle je donne de l'importance à la productivité.
6 - Grâce à la formation je veux faire progresser mon expertise.
- Étape 4 7 - J'envisage le changement comme un processus d'adaptation aux situations.
8 - Je sens venir le stress lorsque les choses deviennent difficiles à analyser.
11 - Quand je construis un projet je prends en compte les éléments financiers.
12 - Je traite le service au client comme un indicateur de performance.
- Étape 5 3 - Dans mon travail je suis décrit(e) comme étant d'humeur généralement égale.
9 - Je réussis vraiment mieux quand je dispose des outils les plus efficaces.
15 - Je donne de préférence ma confiance si je constate la maîtrise des connaissances techniques.
- Étape 6 2 - Lorsque je délègue je donne à mes collaborateurs des objectifs explicites.
5 - Je décide en fonction des données chiffrées.
14 - Je participe au travail d'équipe en définissant clairement les priorités.
- Étape 7 4 - Je négocie en partant de l'observation des faits.

- Faites remplir une nouvelle fois le Questionnaire Individuel à l'intéressé
- Générez un profil d'Equipe avec son profil de départ (état des lieux) et le profil de fin de coaching
- Constatez-les :
 - **écarts qui matérialisent le chemin parcouru**
 - **non-changements, qui décrivent des zones de stabilité, ou de résistance**
- Une discussion autour de ces constats permet à la personne de :
 - s'approprier complètement son évolution
 - faire ressortir ses zones de résistance et d'éventuellement les questionner
 - valider objectivement, en plus de sa perception personnelle, le chemin parcouru avec le coach

