

Marqueurs ICF pour Coach Professionnel Certifié (PCC)

Révisé en novembre 2020



Les marqueurs d'évaluation sont les indicateurs pour lesquels les évaluateurs ont été formés afin de déterminer au cours de l'écoute de l'enregistrement, quelles compétences clés ICF sont présentes, et dans quelle mesure. Les marqueurs ci-dessous sont des comportements qui illustrent la présence des compétences clés au niveau Coach Professionnel Certifié (PCC lors d'un entretien de coaching). Ces marqueurs sous-tendent un processus d'évaluation de niveau PCC équitable, cohérent, valide, fiable, reproductible et justifiable.

Les marqueurs PCC peuvent également aider les coachs, les formateurs de coachs et les coachs mentors à identifier les domaines de croissance et de développement des compétences pour coacher au niveau PCC. Cependant, ils doivent toujours être utilisés dans le cadre du développement des compétences clés. Les marqueurs PCC ne doivent pas être utilisés comme une liste d'éléments à cocher pour réussir l'évaluation d'une séance de niveau PCC.

Compétence 1 : Fait preuve d'éthique dans sa pratique

La connaissance du code de déontologie de l'ICF et de son champ d'application est requise pour tous les niveaux de coaching. Pour réussir la certification PCC, les candidats doivent offrir un coaching conforme au code de déontologie de l'ICF, assurant une cohérence dans leur rôle de coach.

Compétence 2 : Incarne un état d'esprit Coaching

Incarner l'état d'esprit du coaching c'est-à-dire un état d'esprit ouvert, curieux, flexible et centré sur le client, est un processus qui nécessite d'apprendre et de se développer de façon continue, d'établir une pratique réflexive et de se préparer pour les séances de coaching. Ces éléments se développent au cours du parcours professionnel du coach et ne peuvent pas être complètement observés en un seul instant. Cependant, certains éléments de cette compétence peuvent être démontrés lors d'une séance de coaching. Ces comportements spécifiques sont exprimés et évalués au moyen des marqueurs PCC suivants : 4.1, 4.3, 4.4, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 6.1, 6.5, 7.1 et

7.5. Comme pour les autres domaines de compétence, un nombre minimum de ces marqueurs devra être démontré pour réussir l'évaluation d'une séance de niveau PCC. Tous les éléments de cette compétence seront également évalués dans le cadre de l'évaluation écrite des certifications ICF (Coach Knowledge Assessment).

Compétence 3 : Définit et maintient les contrats*1

3.1 : Le coach est en partenariat avec le client pour identifier ou reconfirmer ce que le client veut accomplir durant la présente séance.

3.2 : Le coach est en partenariat avec le client pour définir ou reconfirmer la ou les mesures de succès relatives à ce que le client veut accomplir durant la présente séance.

3.3 : Le coach questionne ou explore en quoi c'est important ou significatif pour le client d'obtenir ce résultat durant la présente séance.

3.4 : Le coach est en partenariat avec le client pour définir ce que le client pense qu'il a besoin d'aborder pour atteindre ce qu'il veut accomplir durant la présente séance.

Compétence 4 : Développe un espace de confiance et de sécurité

4.1 : Le coach reconnaît et respecte la singularité des talents, des idées et du travail du client dans le processus de coaching.

4.2 : Le coach fait preuve de soutien, d'empathie ou de sollicitude envers le client.

4.3 : Le coach reconnaît et soutient l'expression des sentiments, des perceptions, des préoccupations, des croyances ou des suggestions du client.

4.4 : Le coach est en partenariat avec le client en l'invitant à réagir de quelque façon que ce soit à ses interventions et en accueillant sa réponse.

Compétence 5 : Reste en présence

5.1 : Le coach agit en fonction de la personne dans son intégralité (le qui).

5.2 : Le coach agit en fonction à ce que le client veut accomplir durant la présente séance (le quoi).

5.3 : Le coach agit en partenariat avec le client en le soutenant dans le choix de ce qui survient durant la présente séance.

5.4 : Le coach fait preuve de curiosité pour en apprendre plus de son client.

5.5 : Le coach laisse la place aux silences, aux pauses ou aux réflexions.

Compétence 6 : Écoute activement

6.1 : Les questions et les observations du coach sont personnalisées en fonction de ce que le coach a appris sur qui est le client ou sur sa situation.

6.2 : Le coach questionne ou explore les mots utilisés par le client.

6.3 : Le coach explore les émotions du client.

6.4 : Le coach explore les changements d'énergie du client, les signes non verbaux ou autres comportements.

6.5 : Le coach questionne ou explore la façon dont le client se perçoit, ou comment il perçoit son monde.

6.6 : Le coach permet au client de terminer ce qu'il a à dire sans l'interrompre, à moins qu'il y ait un objectif de coaching à le faire.

6.7 : Pour s'assurer de la clarté et de la compréhension, le coach reflète brièvement ou résume ce que le client a communiqué.

Compétence 7 : Suscite des prises de conscience

7.1 : Le coach pose des questions sur le client telles que : sa façon de penser, ses sentiments, ses valeurs, ses besoins, ses désirs, ses croyances ou son comportement actuels.

7.2 : Le coach pose des questions pour aider le client à aller au-delà de ses pensées ou sentiments actuels, vers des façons nouvelles ou élargies de penser ou de se sentir (le qui).

7.3 : Le coach pose des questions pour aider le client à aller au-delà de ses pensées ou sentiments actuels, vers des façons nouvelles ou approfondies de ressentir ou penser à sa situation (le quoi).

7.4 : Le coach pose des questions pour aider le client à aller au-delà de ses pensées, sentiments ou comportements actuels, vers le résultat qu'il souhaite atteindre.

7.5 : Le coach partage des observations, des intuitions, des commentaires, des pensées ou des sentiments sans y être attaché et favorise l'exploration du client par une invitation verbale ou tonale.

7.6 : Le coach pose des questions claires, directes, principalement ouvertes, une à la fois, à un rythme qui permet au client de réfléchir, de ressentir ou de penser.

7.7 : Le coach utilise un langage généralement clair et concis.

7.8 : Le coach permet au client d'être celui qui s'exprime le plus.

Compétence 8 : Contribue à la croissance du client.

8.1 : Le coach invite ou permet au client d'explorer ses progrès vers l'atteinte de ce que le client voulait accomplir au cours de la présente séance.

8.2 : Le coach invite le client à nommer ou à explorer ce qu'il a appris sur lui-même au cours de la présente séance (le qui).

8.3 : Le coach invite le client à nommer ou à explorer ce qu'il a appris à propos de sa situation au cours de la présente séance (le quoi).

8.4 : Le coach invite le client à envisager la façon dont il utilisera ses nouveaux apprentissages issus de la présente séance de coaching.

8.5 : Le coach est en partenariat avec le client pour concevoir pensée(s), réflexion(s), ou action(s) post séance.

8.6 : Le coach est en partenariat avec le client en l'invitant à considérer la manière de poursuivre sa progression, en incluant ressource(s), soutien(s) ou obstacle(s) potentiel(s).

8.7 : Le coach est en partenariat avec le client pour lui permettre de définir les meilleures façons d'assumer sa responsabilité.

8.8 : Le coach célèbre les progrès et les apprentissages du client.

8.9 : Le coach est en partenariat avec le client pour savoir comment il veut clore la présente séance.

Traduit par Claudine Bergeron MCC, JoAnne Duquette MCC, Marie-France Fourier MCC, Denise Sin Blima MCC, Eric Turquet MCC.



EMPOWERING THE WORLD THROUGH
COACHING.

