



Pourquoi et comment  
confronter nos clients  
en coaching

10/12/24



Qui  
sommes-  
nous ?



Ecole de coaching, spécialisée en coaching d'équipe

- Une super formation au coaching d'équipe
- De la supervision collective (club de coachs)
- De la supervision individuelle
- Un dispositif Boost pour accompagner la croissance de votre business



# 2 masterclasses expertes

---

- Exceller en coaching d'équipe
- Booster son business de coach

+

Des entretiens individuels pour  
aider chacun de façon plus  
personnalisée



# Pour réserver un créneau individuel

1. Cliquer en haut de votre écran

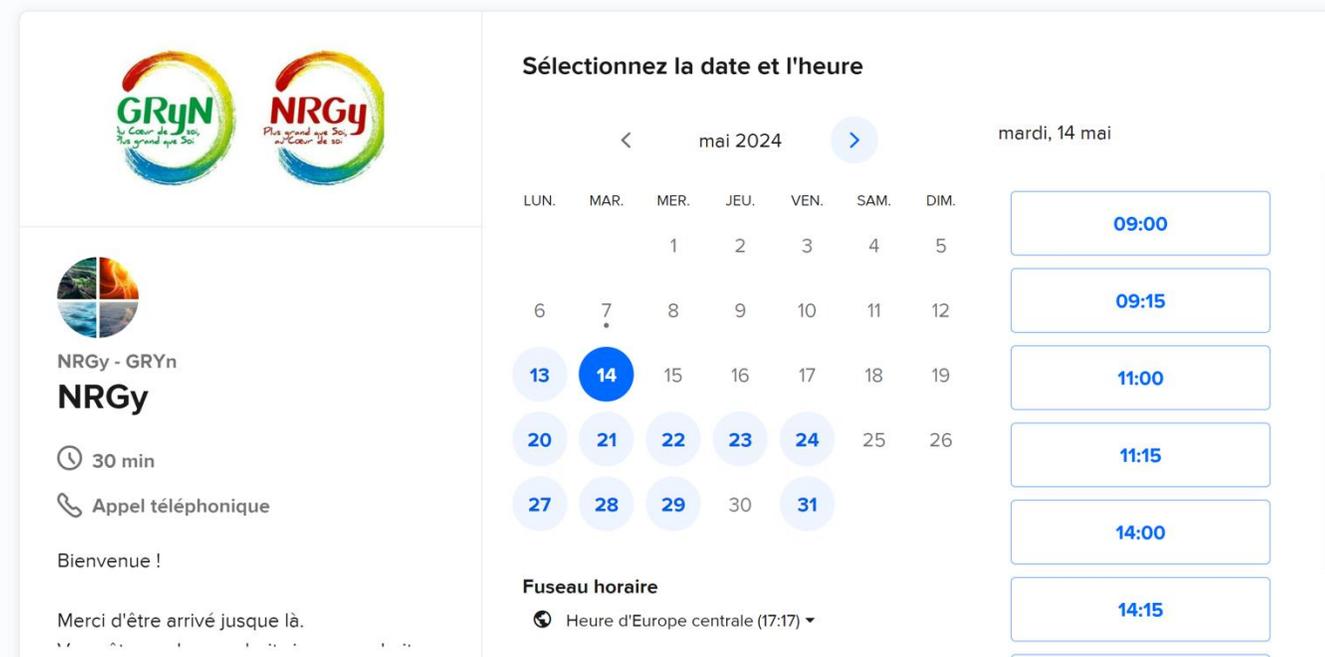
PRENDRE RDV

CLIQUEZ ICI



# Pour réserver un créneau individuel

1. Cliquer en haut de votre écran
2. Sélectionner la date et l'heure de votre choix dans le calendrier

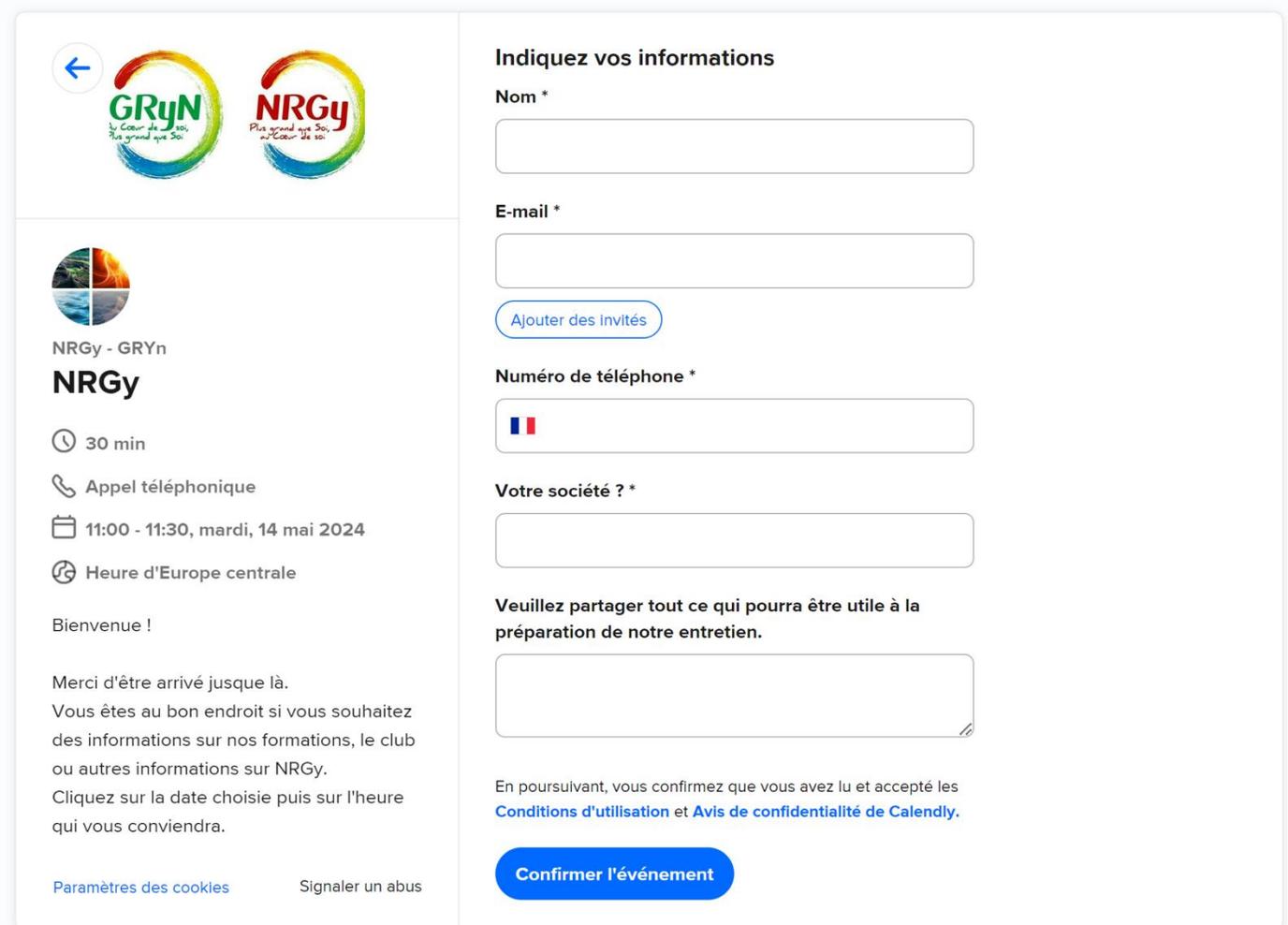


The screenshot displays the NRGy booking interface. On the left, there are logos for GRyN and NRGy, a profile picture, and the text "NRGy - GRyN", "NRGy", "30 min", and "Appel téléphonique". Below this is a welcome message: "Bienvenue !" and "Merci d'être arrivé jusque là." On the right, the heading "Sélectionnez la date et l'heure" is followed by a calendar for May 2024. The date "mardi, 14 mai" is selected. The calendar shows days of the week (LUN. to DIM.) and dates (1 to 31). The 14th is highlighted. To the right of the calendar is a list of time slots: 09:00, 09:15, 11:00, 11:15, 14:00, and 14:15. Below the calendar, the "Fuseau horaire" is set to "Heure d'Europe centrale (17:17)".



# Pour réserver un créneau individuel

1. Cliquer en haut de votre écran
2. Sélectionner la date et l'heure de votre choix dans le calendrier
3. Répondre et valider



The screenshot shows a mobile application interface for booking an individual slot. On the left, there is a header with a back arrow and two logos: GRyN (Plus grand eye Soi, Plus grand eye Soi) and NRGy (Plus grand eye Soi, au Cœur de soi). Below the logos is a circular profile picture of a sunset over water, followed by the text 'NRGy - GRyN' and 'NRGy'. The event details are: '30 min', 'Appel téléphonique', '11:00 - 11:30, mardi, 14 mai 2024', and 'Heure d'Europe centrale'. A message reads: 'Bienvenue !', 'Merci d'être arrivé jusque là. Vous êtes au bon endroit si vous souhaitez des informations sur nos formations, le club ou autres informations sur NRGy. Cliquez sur la date choisie puis sur l'heure qui vous conviendra.' At the bottom of this section are links for 'Paramètres des cookies' and 'Signaler un abus'. On the right, the 'Indiquez vos informations' section contains: 'Nom \*' with an input field; 'E-mail \*' with an input field; a blue button 'Ajouter des invités'; 'Numéro de téléphone \*' with a dropdown menu showing the French flag; 'Votre société ? \*' with an input field; a text area for 'Veuillez partager tout ce qui pourra être utile à la préparation de notre entretien.'; and a confirmation message: 'En poursuivant, vous confirmez que vous avez lu et accepté les Conditions d'utilisation et Avis de confidentialité de Calendly.' At the bottom right is a blue button 'Confirmer l'événement'.



# Pour réserver un créneau individuel

1. Cliquer en haut de votre écran
2. Sélectionner la date et l'heure de votre choix dans le calendrier
3. Répondre et valider
4. Vérifier la présence du RV dans votre agenda



## Entretien stratégique NRGy avec Frank Salles

Mardi, 14 mai · 11:00 à 11:30

[Inviter avec un lien](#)

+33 6 79 84 47 74

Souhaitez-vous apporter des modifications à cet événement?

Annuler:

<https://calendly.com/cancellations/fb143d8c-521f-4cfa-9064-e285010d6a34>

Replanifier:

<https://calendly.com/reschedulings/fb143d8c-521f-4cfa-9064-e285010d6a34>

30 minutes avant

Frank Salles

Participer ?

Oui

Non

Peut-être



# Pour réserver un créneau individuel

1. Cliquer en haut de votre écran
2. Sélectionner la date et l'heure de votre choix dans le calendrier
3. Répondre et valider
4. **Le RV s'affiche dans votre agenda et nous vous appelons à l'heure prévue**



## Entretien stratégique NRGy avec Frank Salles

Mardi, 14 mai · 11:00 à 11:30

[Inviter avec un lien](#)

+33 6 79 84 47 74

Souhaitez-vous apporter des modifications à cet événement?

Annuler:

<https://calendly.com/cancellations/fb143d8c-521f-4cfa-9064-e285010d6a34>

Replanifier:

<https://calendly.com/reschedulings/fb143d8c-521f-4cfa-9064-e285010d6a34>

30 minutes avant

Frank Salles

Participer ?

Oui

Non

Peut-être



Le client qui consulte un coach est  
enfermé dans son espace  
problème (par rapport au sujet  
qu'il travaille)

- Qui que nous soyons, quand nous avons une difficulté, c'est que notre pensée nous limite l'accès aux solutions.
- Le problème du client... c'est toujours son cadre de référence !



# La cadre de référence

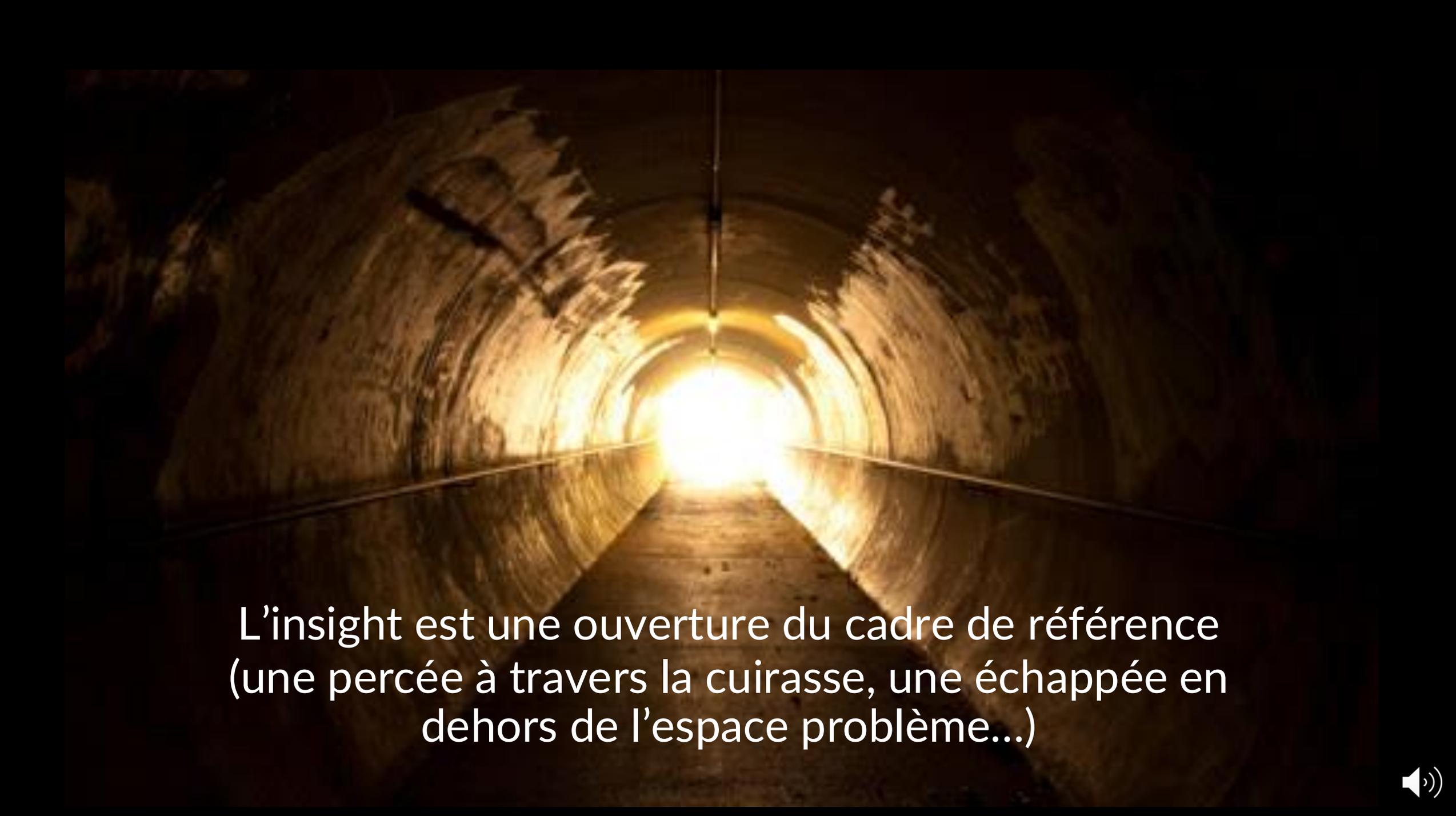
Façon de penser :

VALEURS

+

CROYANCES



A photograph of a tunnel with a bright light at the end, symbolizing an insight or breakthrough. The tunnel is dimly lit, with the light source at the far end creating a strong glow and casting long shadows. The walls of the tunnel are textured and appear to be made of concrete or stone. The perspective is from the entrance of the tunnel, looking down its length towards the light.

L'insight est une ouverture du cadre de référence  
(une percée à travers la cuirasse, une échappée en  
dehors de l'espace problème...)



Ouverture, prise de  
Conscience, Eureka, sortie  
« out of the box »,  
nouvelles perspectives...

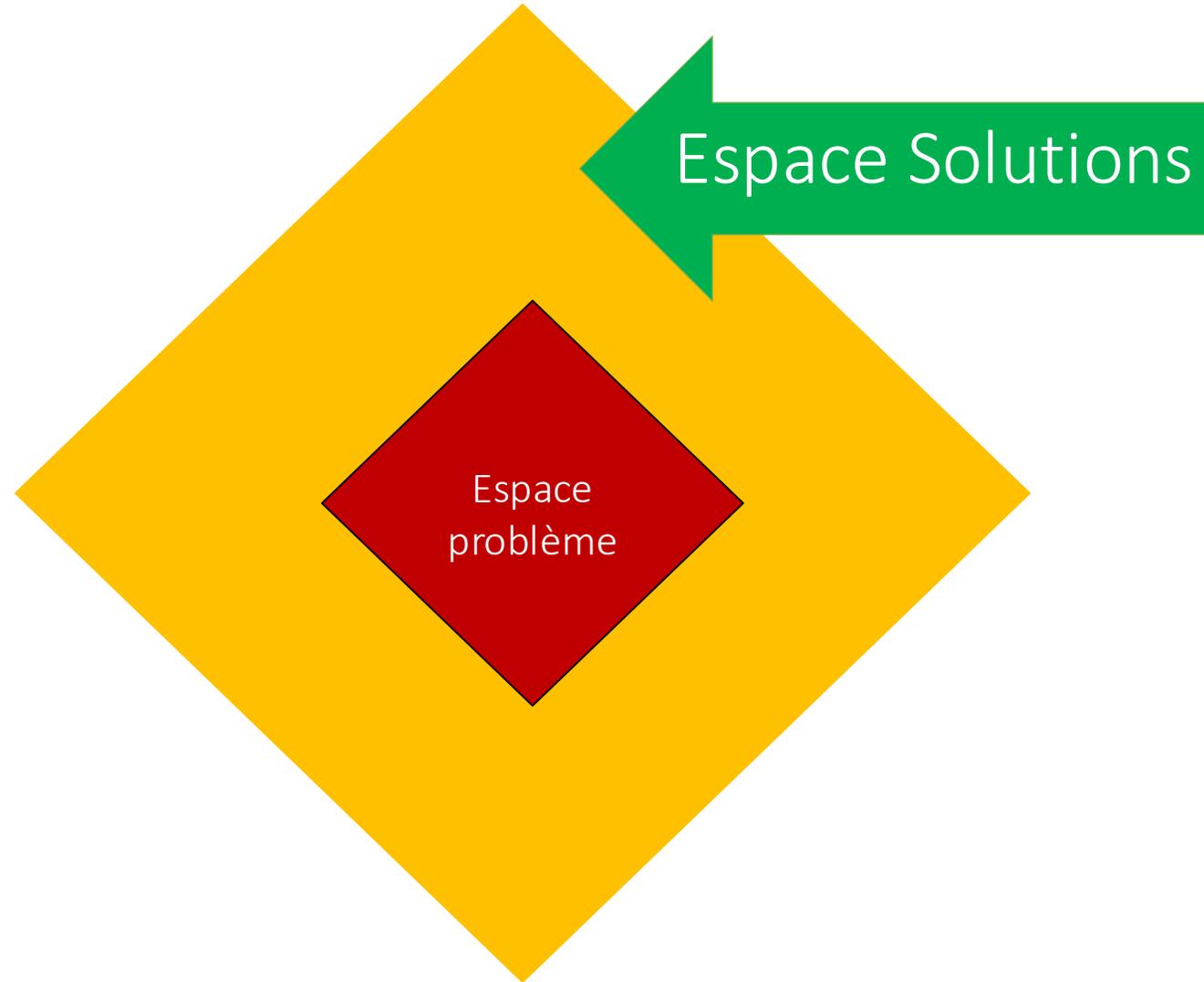
Brusque ou progressif,  
violent ou doux, profond  
ou superficiel...

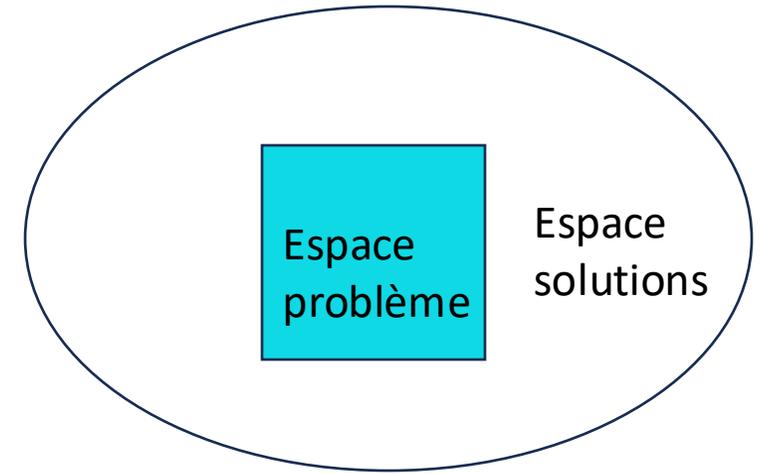




Confronter pour percer  
le système de défense  
du client,  
pour le dégager de  
l'emprise de son propre  
cadre de référence

« Sortir de la boîte »





- Les solutions ne sont jamais dans le problème, sinon on les aurait déjà vues
- Le coaching permet de sortir mentalement du problème

# La confrontation

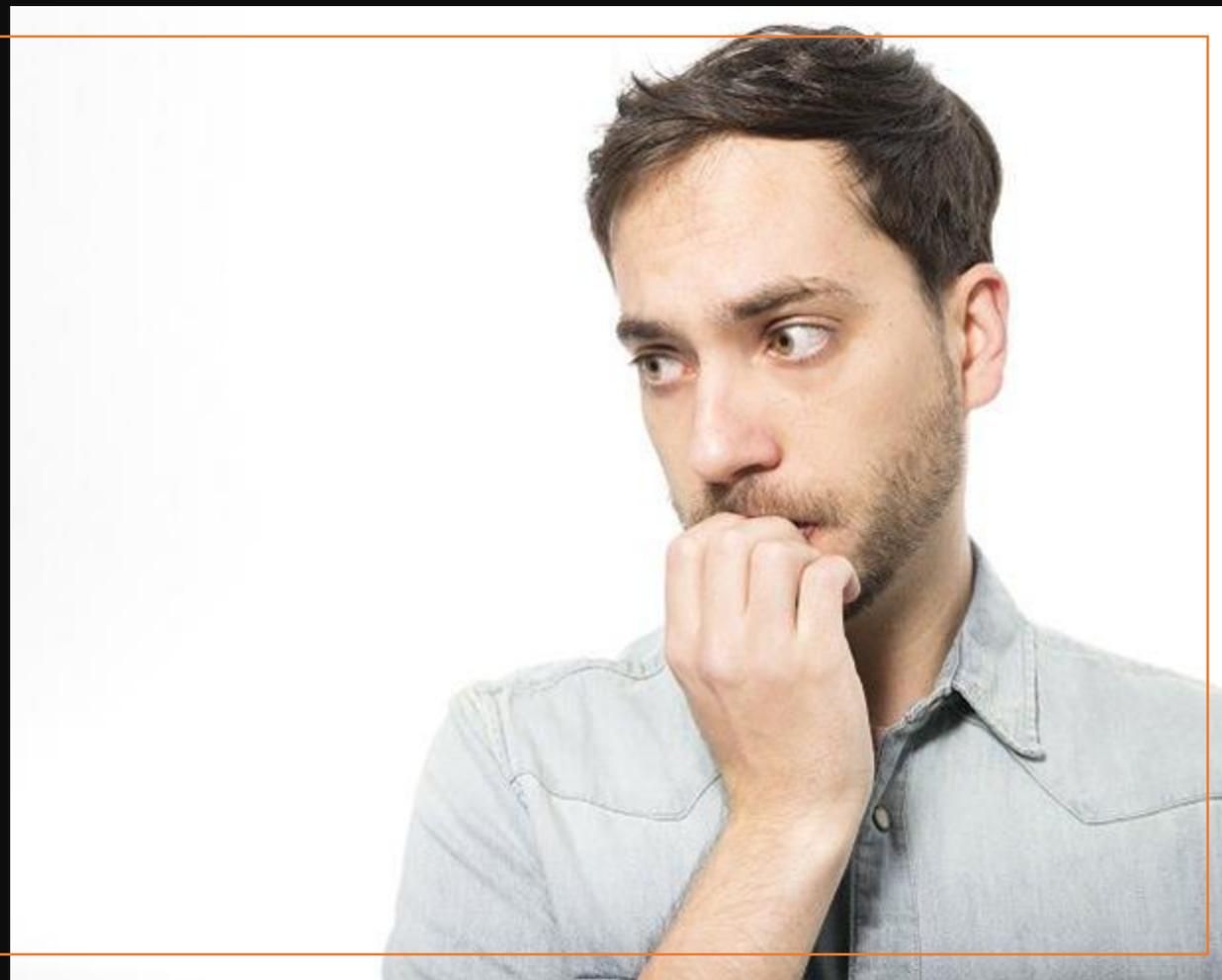
A photograph of two elk with large, dark antlers facing each other in a field. The elk are positioned on either side of the frame, with their heads and antlers meeting in the center. The background is a soft, out-of-focus landscape. The text is overlaid on the image.

Coachier, c'est aider le client à sortir de l'espace problème pour accéder aux solutions  
Pour cela, il faut confronter !



Évidemment, confronter : c'est un peu "gonflé" ...

A votre avis,  
pourquoi on n'ose  
pas toujours  
« confronter » ?





—  
On a peur de :

---

Contrarier le client

---

Déplaître au client

---

Vexer (ou blesser) le client

---

Perdre le client



Pour réussir à bien  
confronter, il faut :

- Une intention bienveillante  
et constructive



Pour réussir à bien confronter, il faut :

- Une intention bienveillante et constructive
- Une bonne alliance relationnelle (de la confiance et du respect)

# Pour réussir à bien confronter, il faut :

---

- Une intention bienveillante et constructive
- Une bonne alliance relationnelle
- **De la stabilité et de la fermeté sur ses points d'appui**



# Pour réussir à bien confronter, il faut :

---

- Une intention bienveillante et constructive
- Une bonne alliance relationnelle
- De la stabilité et de la fermeté sur ses points d'appui
- Une position basse, traduisant une humilité authentique



# La position basse et la précaution oratoire

- « Puis-je me permettre de...
- « Je voudrais vous faire part d'une incompréhension de ma part...





Des notions  
assez proches :

- Recadrer
- Recentrer
- Affronter
- Confronter
- ...

# Définition

---

## AFFRONTER :

Aller au-devant de l'adversaire pour le combattre

- Synonymes : agresser, attaquer, braver, combattre, défier, s'exposer à, faire face, faire front, résister,

## CONFRONTER :

- Mettre en présence, comparer



# « Recadrer »

---

Rappel du cadre :

- « Ceci n'est pas ce dont nous étions convenus... »



# Recentrer

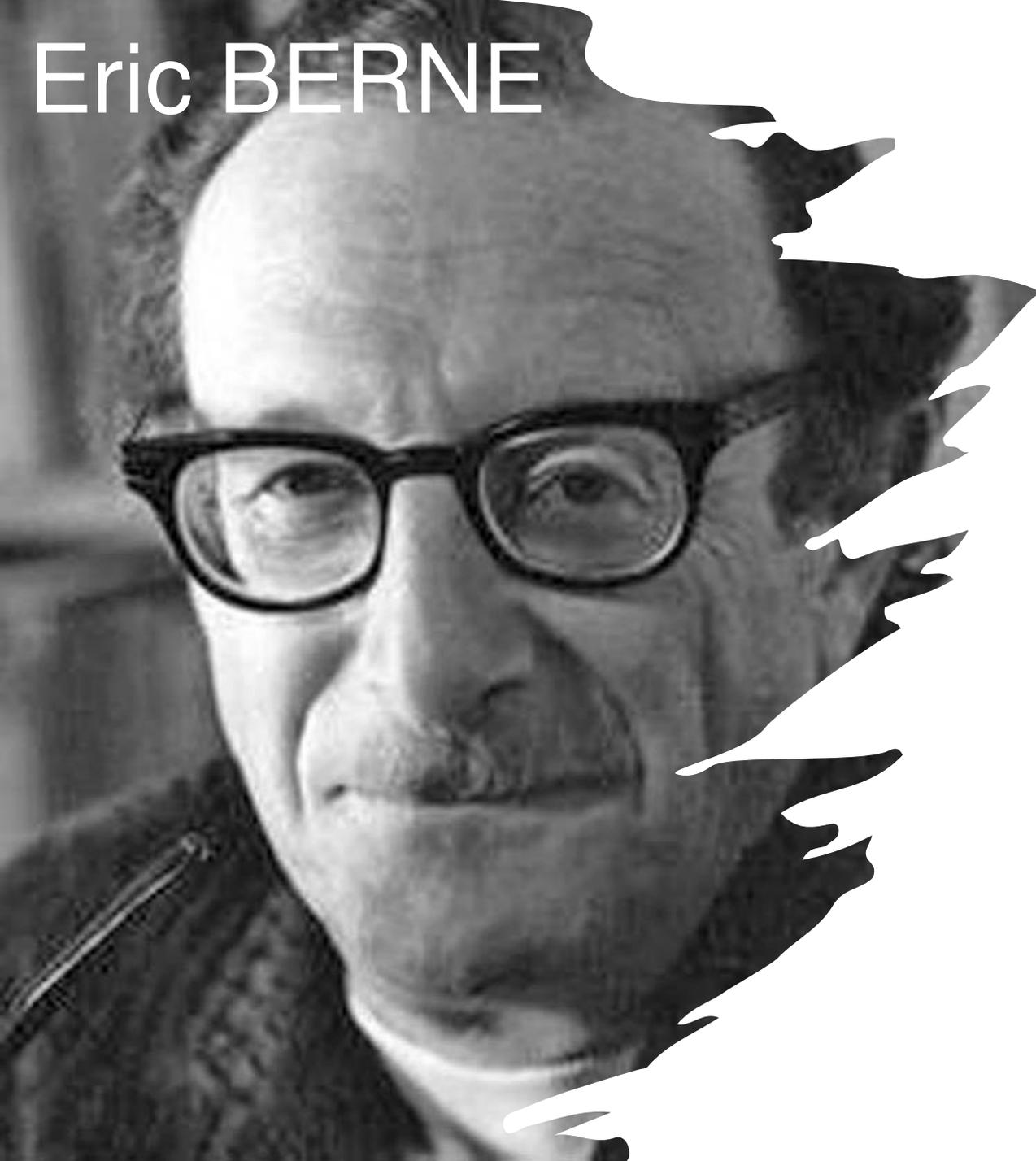
---

Ramener au sujet :

- « Et toi dans tout ça ?... »



Eric BERNE



Rapprocher deux éléments paraissant contradictoires :

- Deux arguments qui s'opposent
- Deux actions divergentes
- Un non-verbal non congruent

# EXEMPLES

---

Vous dites que c'est une catastrophe... mais vous dites cela en souriant, comme si ce n'en était pas une...

---

Vous me dites que vous ne ressentez aucune émotion, mais je vois vos yeux qui s'humidifient, vous avez pâli et vous tousssez maintenant...

---

Vous demandez qu'on vous donne des idées, mais vous découragez ceux que vous avez sollicité en rejetant chaque proposition par un "Oui, mais..."

---

Vous faites très attention à votre santé et en même temps vous risquez votre vie à travers vos activités sportives extrêmes

## Confronter avec des éléments extérieurs

- Vous dites que vous respectez vos collègues et votre patron mais ils prétendent qu'il n'en est rien, que vous dites du mal des uns aux autres. Comment comprenez-vous ça ?

## Confrontation provocante

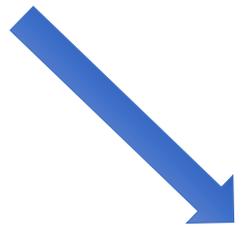
- J'arrête mon régime, je n'ai pas de volonté, c'est trop difficile !
- Ben oui, comme ça vous reprendrez du poids et ça ira sûrement mieux après...
- Vous me jugez, c'est cruel !
- Non, c'est vous qui vous jugez vous-même. Et vous avez bien le droit de décider ce que vous voulez, et d'en assumer les conséquences...

Confrontez dès que  
sont réunies les  
conditions de l'Alliance :

- Pour que la relation soit déjà suffisamment forte, pour que le client supporte la confrontation
- Pour qu'il reste le maximum de temps pour exploiter l'insight !



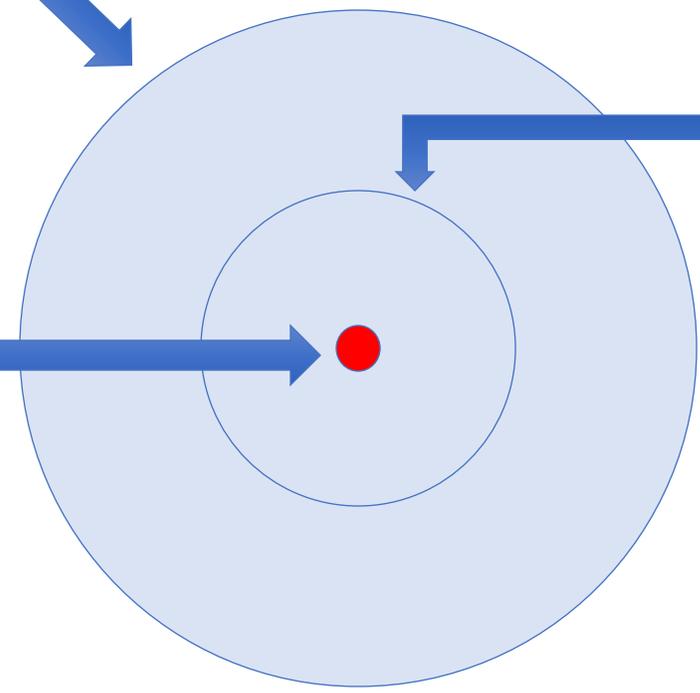
Mental



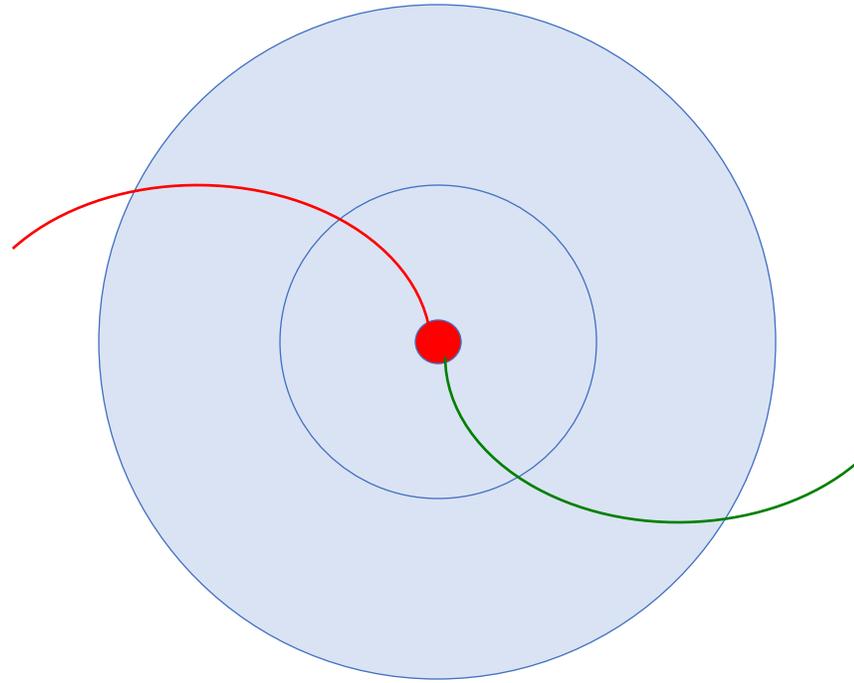
2 - Emotions



3 -  
Centre



Question  
puissante

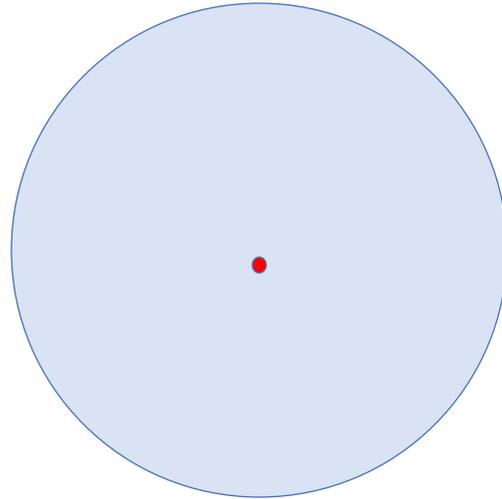


Processus  
énergétique :

Abréaction

L'onde de choc « touche » le point du centre en faisant « tilt » !  
... qui produit un silence intense  
... puis ressort en mobilisant une décharge émotionnelle et  
énergétique

Qu'y a-t-il au centre ?



C'est en étant authentique, ici et maintenant (en entrant dans sa profondeur, par la qualité de son alignement), que le coach permet au client d'entrer dans sa propre « Présence »

# Notre offre

Boost	Développer votre CA
Coaching d'équipe	Monter en compétence systémique
Club	Continuer à s'entraîner après la formation initiale
Université d'été	Entretenir l'esprit du débutant à travers la recherche

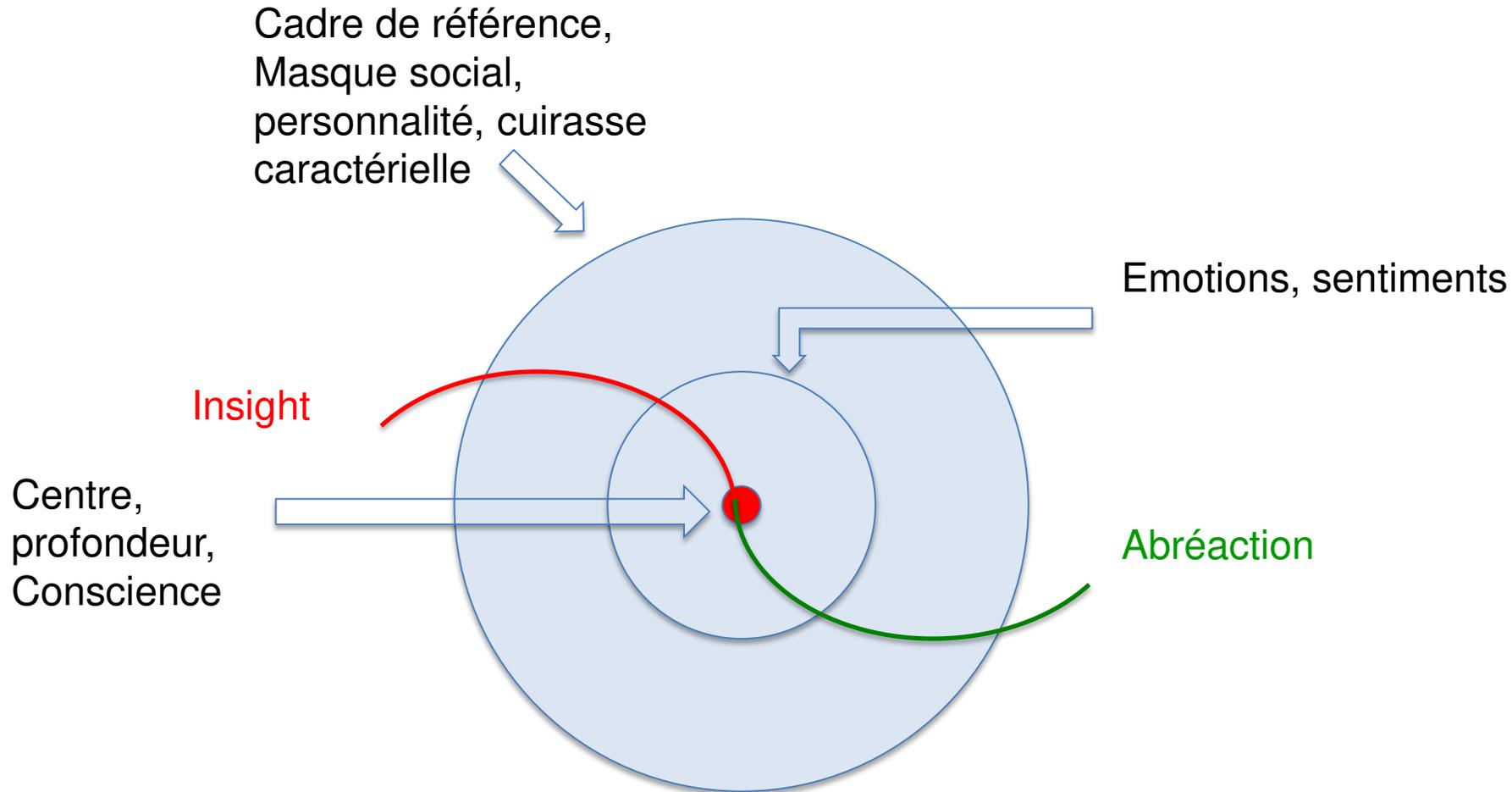
# Démarrer par une première séance de coaching flash de 30' ?

PRENDRE RDV

CLIQUER ICI



# Insight - Abréaction



L'insight est une ouverture du cadre de référence (une percée à travers la cuirasse, une échappée en dehors de l'espace problème...)

L'onde de choc « touche » le point du centre pour faire « tilt » et ressort en mobilisant une décharge émotionnelle et énergétique