MÉTHODOLOGIE
PRÉPARATION À L'ACCOMPAGNEMENT

Zen Touch, Organisme de formation, certifié Qualiopi, déclaré à la préfecture de Martinique.

ZEN TOUCH

NOTE IMPORTANTE

CONFIDENTIALITÉ

Toute personne inscrite à la formation du module présenté ci-après, est tenue de respecter les règles de confidentialité et de propriété intellectuelle. Nul ne divulguera ou ne transmettra ce contenu de cours à un tiers.

Toute reproduction, diffusion, plagiat, revente, ou une quelconque utilisation commerciale, même partielle ou complète est strictement interdite par la loi.

Cette œuvre est protégée par les droits d'auteur (code de la propriété intellectuelle). Toute tentative sans notre consentement, découverte, ou rapportée par une tierce personne engagera des poursuites.

En possédant l'accès au contenu de ce cours, vous acceptez expressément les conditions de cette note.

CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

Avant de commencer ce cours, veuillez lire les conditions générales de vente ainsi que les mentions légales. En accédant à ce cours vous acceptez d'être lié à ces conditions.

Les objectifs de cette formation vous ont été présentés préalablement à votre inscription et seront détaillés de nouveau ci-après.

AVERTISSEMENT LÉGAL

Les informations contenues dans ce document et ce cours ne sont pas destinés à des fins médicales spécifiques. Les éléments et informations transmises ci-après ne remplacent pas l'avis, la consultation d'un professionnel de santé (médecin, psychologue…). EN AUCUN CAS CES OUTILS NE SE SUBSTITUENT À LA MÉDECINE. En aucun cas vous n'êtes censé vous positionner en tant que professionnel de santé ou donner un diagnostic.

Zen Touch et Méryl Fabre ne seront en aucun cas tenus responsables des réclamations et dommages, en résultant de l'utilisation de ces outils. Il en va de votre seule responsabilité.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

INTRODUCTION

OBJECTIF

- Cadrer un entretien pour récolter des informations
- Apprendre à mener un entretien
- Apprendre à mener une séance de coaching
- Apprendre à mener, structurer, un accompagnement sur plusieurs séances
- Définir le ou les objectifs d'une séance ou d'un accompagnement
- Préparation à la mise en pratique de fin de formation : séance de coaching type

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

VOS OUTILS

Bilan de vos acquis

QUELS SONT VOS OUTILS?

Vous êtes aujourd'hui à la fin de votre formation sur les outils et techniques de bien être et de gestion de stress.

Qu'en retenez vous?

Quels sont désormais les outils dont vous disposez?

10 min

- **Prenez quelques minutes pour noter les outils que vous avez vus et dont vous disposez à présent dans votre « boîte à outils bien être ».**
  - Gestion de stress ?
  - Développement personnel ?
  - Communication ?
  - Bien être ?

10 min

- Prenez ensuite quelques instants pour **lister les compétences, connaissances, qualités** dont vous disposez qui pourraient venir compléter ces outils.

5 min

- De quel **matériel** disposez vous pour accompagner vos clients ?

  Livres, Cabinet, table de massage, pierre, bol tibétain, …

Debrief 15 min

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

REPLAY

VOS RÉPONSES

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

VOTRE MATÉRIEL

DEBRIEF ENSEMBLE

- **Exercices :**
  - Test Stress
  - Test Burn out
  - Test Assertivité
  - Test personnalité ennéagramme

- **Bibliothèque bien être – l'indispensable :**
  - « Le dictionnaire des malaises et des maladies » *Jacques Martel*
  - « La bible des huiles essentielles » *Danièle Festy*
  - Les ouvrages recommandés

  Tous les ouvrages transmis et mentionnés dans cette formation qui vous aideront à enrichir vos compétences et connaissances.

- **Le cabinet :** *(virtuel ou physique)*
  Un environnement accueillant, chaleureux, crédible.

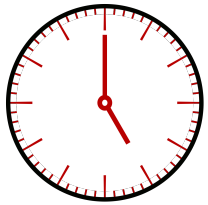
- **Matériel** :
  Table de massage, fauteuils ou siège, bureau…

- **Accessoires** :
  Huiles essentielles, …

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

COMMENT SE DÉROULE UN COACHING?

LE COACHING EN PRATIQUE



Echanges de groupe
15 min

- **D'après vous, comment se déroule un accompagnement?**

- **Comment se passe le premier rendez vous?**

Que faites vous?
Comment vous commencer?
Comment prenez vous contact avec la personne?
Comment la faites vous se sentir en confiance?

- **Que se passe t - il à la séance suivante?**

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

REPLAY

VOS RÉPONSES

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE

Votre démarche de coach consiste à :

1ÈRE APPROCHE

1 – Identifier et Apaiser le mal être

➔ EX: Outil de base : respiration, cohérence cardiaque, relaxation

2 - Réduire l'intensité de l'émotion

➔ EX: EFT

3 – identifier le problème + Réduire l'importance et l'intensité du problème qui génère l'émotion

➔ EX: Effacer les souvenirs anxiogènes et principe de la gestion de stress

4 - Creuser, et aller plus loin

Découvrir les sous problèmes, les causes les origines et travailler dessus

➔ EX: Effacer les souvenirs anxiogènes et outils de développement personnel

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE

1 - LE MAL ÊTRE

Comprendre le mal être

Pourquoi le client vient nous voir.

Qu'est ce qu'il ressent ? Comment il se sent? Y-a-t-il des manifestations sur sa santé sur son corps, son sommeil ?

2 - L'ÉMOTION

Identifier l'émotion qui crée ces sensations et ce mal être.

Qu'est ce que le client ressent ? Peur, dégoût, surprise, colère…?

3 - LE PROBLÈME

Pourquoi ? Qu'est ce qui génère cette émotion ?

Quel est le problème qui crée cette situation à l'heure actuelle ?

Méthode entonnoir

4 - LES CAUSES ET ORIGINES (ou les sous problèmes)

En creusant, et en essayant de comprendre le problème, le pourquoi de cette émotion, vous pourrez détecter des problèmes sous jacents.

EX: Des sous problèmes à l'origine du problème et du mal être.

EX: Un traumatisme plus jeune.

Vous pourrez même identifier d'autres émotions qui entrent en jeu : culpabilité, injustice, colère, …

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE

EXEMPLE PRATIQUE DE CETTE APPROCHE

MME X vient vous voir pour un coaching.

Motif de la visite :
Je me sens angoissée, nerveuse, anxieuse à l'approche du début d'année.

COACH : Vous échangez un peu avec elle, en discuter pour essayer d'identifier les autres points:

L'EMOTION :
La peur de vivre une situation dramatique.

LE PROBLÈME :
Régulièrement en début d'année elle a vécu des évènements dramatiques.

COACH : Pouvez vous m'en dire plus? Acceptez vous de m'en dire plus sur ce qu'il s'est passé ?

LA CAUSE/ LES SOUS PROBLÈMES :
J'ai perdu mon père, j'ai divorcé et je me suis séparé de mon nouveau conjoint à chaque fois en début d'année.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

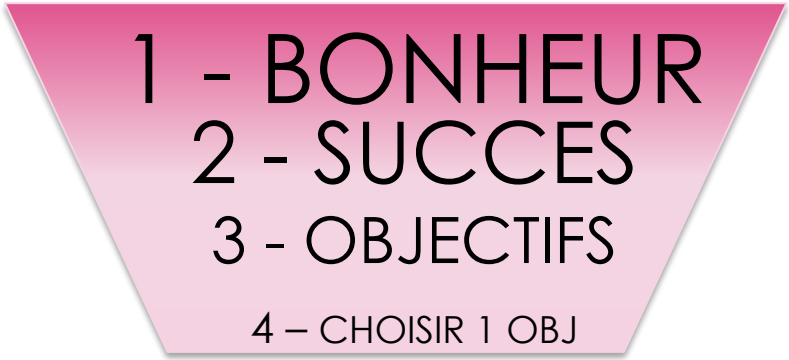
MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE

2ÈME APPROCHE

Après avoir fait le travail à court terme consistant à apaiser les émotions et le mal être du coaché, nous pouvons commencer à aller plus loin, **plus en profondeur**. Il s'agit du travail de développement personnel qui permet de **comprendre, identifier les sources de stress et d'émotions négatives** pour les réduire voire les faire disparaître. Cette approche du développement personnel s'effectue en méthode entonnoir.

1. Petit à petit, au fil des échanges et des séances, nous amènerons le coaché à **la réflexion autour du bonheur**. Le bonheur au sens large, **le bonheur** pour lui (voir les cours de développement personnel). Qu'est ce que le bonheur à ses yeux ? Et déceler ce qui le rend malheureux. Ou peut être qu'il se trompe, et le bonheur qu'il cherchait n'est peut être plus au gout du jour.
2. Après ce premier niveau de réflexion, on le fera réfléchir au **succès**. Que représente le succès à ses yeux…
3. Puis on ira plus loin en lui demandant de se fixer **une liste d'objectifs** qui lui permettraient d'accéder au bonheur.
4. Enfin, parmi ces objectifs il se concentra en premier lieu sur l'un d'entre eux. Il devra donc être sélectif.

Méthode entonnoir



© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

VOS IMPRESSIONS

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

CONSEILS DE COACHING

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

QUELQUES CONSEILS

Voici quelques recommandations importantes :

❖ METTRE EN CONFIANCE

Instaurer un climat de confiance, de bienveillance, rassurant autant que possible. Votre client doit se sentir à l'aise et dans un contexte propice pour se confier et laisser parler son cœur et son esprit.

❖ PAS DE PRESSION

Notre société déclenche énormément de pression sur les individus, alors tentez de les accompagner sans pression. L'objectif est le bien être avant tout. Chaque client doit aller à son rythme. Ne mettez pas la barre trop haute, que ce soit au cours d'une séance (vouloir utiliser de nombreux outils) ou que ce soit pour le travail à la maison. Laissez le coaché aller au rythme qui lui convient et ne génère pas de nouveau stress inutile.
Par ailleurs, des exercices simples comme la respiration abdominales, sont parfois difficile à réaliser pour certaines personnes ; ils peuvent en être contrarié et se mettre la pression par rapport à cela. Aidez ces personnes à se calmer et faire redescendre la pression.

❖ RELATIVISER

Si vous n'arrivez pas à atteindre de résultats rapidement, ou le résultat que vous espériez ne soyez pas contrarié, laissez le temps au temps, le travail se fera et les résultats arriveront tôt ou tard.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

QUELQUES CONSEILS

Voici quelques recommandations importantes :

❖ ALLER A SON RYTHME

Parfois vous allez passer la séance à parler et échanger, et n'aurez pas le temps d'utiliser d'outils. Ce n'est pas grave. Faites comme bon vous semble sur le moment. Adaptez vous, improvisez et surtout faites ce qui vous semble le mieux pour vos clients.

❖ LAISSER ALLER

Inciter le coaché à se laisser aller, lâcher prise surtout pour les exercices de visualisation. Ne montrez aucun signe, geste, regard, ou mot qui puisse lui faire penser que vous juger.

Expliquez lui que la visualisation n'est pas évidente, qu'il faut simplement laisser parler son imaginaire, son esprit, ses pensées…

« Il se peut que vous ne compreniez pas où votre esprit veut vous emmener, laissez vous aller observez et mémorisez. »

❖ S'ADAPTER

Les exercices s'ajustent séance après séance.

Il est important de débriefer avec votre client pour avoir son ressenti et comment il a vécu l'exercice, ce qu'il n'a pas réussi… Savoir si c'était trop court ou trop long … Pour pouvoir l'ajuster la fois d'après et peut être accompagnée avec des paroles différentes, le guider différemment en étant plus spécifique…

❖ CONFIDENTIALITÉ

Protégez vos notes et données clients dans des placards fermant à clé ou dans des dossiers informatiques verrouillés.

Insistez et rassurez sur le fait que tous vos échanges et ce coaching est confidentiel.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

EXERCICE

MISE EN SITUATION

1ère étape

Prenez un cas fréquent que vous pouvez facilement rencontrer dans votre environnement.

Comment allez vous aborder la personne et comment va se dérouler le rdv ?

Quelle verbalisation allez vous mette en place ? Quelles questions ? Quels points allez vous aborder ?

Quels outils allez vous utiliser ?

2ème étape

Que préconisez vous entre la première séance et la suivante?

Quand doit se dérouler la 2ème séance ?

Que suggérez vous de faire à la maison jusqu'à la semaine suivante ?

Que se passera-t-il à la 2ème séance.

25/30 min pour préparation
10/15 min d'échange
10 min débriefing

Le sens du détail

Quel Accueil allez vous offrir à votre client ?

Cadre d'accueil ? Diffuseur ? Musique ? Lumière ?

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

REPLAY

VOS RÉPONSES

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ECHANGES ET VERBALISATION

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

VERBALISATION

Comment allez vous faire connaissance avec le client ?

Découvrir ses défaillances ? Ses charges émotionnelles ? Les origines des problèmes ?

Par où allez vous commencer ?

➔ Il n'y a pas de questionnaire type, pas de bonne ou de mauvaise approche

➔ Soyez naturel, authentique, mettez vous à l'aise pour être le plus naturel possible

➔ **Posez vous pour préparer votre propre questionnaire?**

A LA MAISON – prenez le temps de préparer votre questionnaire type d'échange, pour avoir une trame et une méthodologie d'approche

Préparez une trame de questions par thème/catégorie. Pour vous assurez d'avoir les informations nécessaires à la prise en charge.

Quels sujets aborderiez vous ?

Quelles questions ?

➔ *A LA FIN DU COURS SI ON A LE TEMPS VOUS COMMENCEREZ À LISTER DES QUESTIONS ET ON METTRA EN COMMUN*

RÉFÉRENCE : feuille de suivi, questions types.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

QUELQUES IDÉES DE QUESTIONS

Voici quelques idées de points à aborder en entretien :

- Niveau de bien être actuel ?
- Hygiène de vie
- Activité physique, alimentation, hydratation, sommeil
- Cadre de vie
- Famille, parent, lieux de vie, animaux
- Profession
- Job ? niveau de responsabilités ? stress ? relation avec collègues ?
- Quel problème ?
- Quelles sources de problèmes ?
- Quelles conséquences sur votre santé ?

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

DURÉE ET FRÉQUENCE D'UN COACHING

A votre avis à quelle fréquence allez vous rencontrez votre client ?

UN COACHING :

La fréquence de l'accompagnement varie **en fonction de l'état émotionnel** de la personne que vous accompagnerez.

- Une personne très agitée, très perturbée : idéalement 2 fois par semaine, puis 1 fois par semaine.
- Un cas plus ou moins classique : 1 fois par semaine.

DÉBUT DE COACHING - 1 RDV PAR SEMAINE

Espacer les rdv d'une semaine, permet à la personne de faire murir ce qui a pu sortir de vos échanges en coaching. Puis cela lui laisse le temps de mettre les outils en pratique et mesurer le résultat.

FIN D'ACCOMPAGNEMENT – 2 RDV PAR MOIS

Lorsque la personne améliore son état (vers la fin de l'accompagnement) on peut espacer les rdv (2 fois par mois puis 1 fois par mois). De manière à suivre l'évolution du client et s'assurer qu'elle maîtrise son bien être.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

DURÉE ET FRÉQUENCE D'UN COACHING

A votre avis à quelle fréquence allez vous rencontrez votre client?

UN RITUEL

Essayez autant que possible de recevoir le client chaque semaine **le même jour et idéalement à la même heure**. Pour que ce rdv devienne un rituel, une habitude, un automatisme pour le client.

DURÉE

- A savoir qu'une séance dure **1heure / 1H30.**
- Il faut savoir que un coaching ne se fait pas en une séance. Pour un début de résultat il faut **au moins 5 séances**.

Ceci vous permettra de réduire quelques sources de stress, d'apaiser la personne et de lui enseigner quelques outils qu'elle pourra utiliser chez elle.

Mais pour un meilleur accompagnement il faut idéalement 10-15 séances. Adaptez vos tarifs en fonction (tarif groupé ou dégressif).

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

LE SUIVI

PRENEZ DES NOTES

Pour vous permettre d'optimiser votre coaching, il est important de mettre en place **un suivi de votre coaching en prenant des notes.**

Pour vous repérer au mieux et noter l'essentiel, il est important de bien structurer vos notes.

Voici en PJ un modèle de fichier de suivi de rdv coaching.

A vous de créer votre propre document et trame de suivi.

À NOTER:

Efforcer vous de rester présent avec le client, de le regarder, … Ne vous enfermez pas dans vos notes au risque de délaisser le client.

Essayer de retenir un maximum de chose et prenez des notes à la fin, pour résumer avec l'aide de la personne.

LE TIMING

Pour éviter qu'un rdv ne s'éternise, cadrer tout de suite les choses pour ne pas vous laisser dépasser.

- Mettez en place des rituels (la petite boisson de fin de rdv).
- Annoncer le timing à l'oral après avoir passer un moment avec le client. *Par ex : il nous reste à présent 30 min, je vous propose de faire la relaxation…*

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

REPLAY

VOS IMPRESSIONS

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

LES CAS PARTICULIERS

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

LES CAS PARTICULIERS

EN CAS DE PLEURS

Ce coaching bien être consiste à libérer des charges émotionnelles, et des blocages émotionnels. Le travail accompli avec la personne risque de déclencher des réactions comme les larmes, les pleurs.

RESTEZ CALME

- **Rassurez** la personne en lui disant que « c'est normal, que c'est le moment et le lieu pour ça ».
- Puis invitez la **à laisser sortir cette émotion**, que c'est l'endroit, et le moment pour ça.
- Quand vous sentez que c'est bon, invitez la **à respirer par le ventre** et idéalement suivre un rythme de cohérence cardiaque.
- Le calme revient progressivement.
- Montrer que **vous êtes présent**, ouvert mais **pas intrusif**. Que la personne se sente libre et qu'il n'y ai pas de jugement.
- Parfois juste **un toucher suffit** à rassurer la personne (toucher la main, l'épaule…).
- Assurez vous de mettre un terme à ces pleurs de manière à ce qu'il vous reste du temps pour lui **apporter détente et apaisement** avant qu'elle ne s'en aille.

Phrase type à mentionner :

« Je comprends votre douleur, votre émotion et je suis là pour la recevoir si vous en avez besoin. Je vous remercie de la confiance que vous m'accordez. Ce n'est pas évident de se lâcher avec un inconnu. »

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

LES CAS PARTICULIERS

LES SILENCIEUX

Efforcez vous d'avoir une **approche progressive, douce**, de questionner sans faire un interrogatoire. Commencez par des soins, apaisez la personne. Petit à petit, grâce à l'efficacité de vos outils, la personne va peu à peu se libérer et se sentir mieux. Elle aura de plus en plus confiance en vous. Et le travail ayant commencé elle aura besoin de se confier à quelqu'un. La personne comprendra que vous êtes la personne adaptée.

LES « JE SAIS TOUT »

- Offrez leur ce rôle d'informateur. Laissez votre égo de côté. Cette personne **a besoin de s'exprimer** et se **rassurer** sur sa personne, ses qualités, ses compétences… **Accompagnez** la, interagissez avec elle sans aller au clash, en restant dans des échanges courtois, constructifs et bienveillants.
- Si vous vous sentez challengé, montrez que vous êtes ouvert à davantage de connaissances et d'informations. Que vous ne pouvez tout savoir et que ces échanges vous intéressent (on ne cesse jamais d'apprendre).
- **Cadrez** tout de même l'individu de manière à l'amener à travailler sur elle même, et éviter de s'éparpiller.

LES BAVARDS

Parfois, les gens s'expriment un peu trop, entre dans un niveau de détail pas toujours nécessaire, et vous avez l'impression de perdre le fil ou de tourner en rond. **Essayer de cadrer** la personne et orienter la réflexion, pour avancer sur son cas. N'hésitez pas à évoquer le temps qui vous reste ensemble 30 ou 15 minutes avant la fin.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

REPLAY

VOS IMPRESSIONS

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

PRECAUTIONS ET CONSEILS

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ATTENTION

➢ ÉVITER LES INTERROGATOIRES

Faites évoluer le dialogue séance après séance en alternant les ateliers gestion des émotions, gestion de stress, exercice, relaxation,… avec les moments d'échange.

➢ TRAVAILLER PROGRESSIVEMENT

Faites en sorte de faire travailler la personne en douceur. Il faut qu'elle **passe un bon moment en votre compagnie,** se détende, se sente en confiance, se sente écoutée, qu'elle sente qu'elle avance et découvre et apprend des choses, pour qu'elle ait envie de poursuivre la thérapie/ le coaching et aille jusqu'au bout pour se délivrer de ses blocages émotionnels et maitrise son bien être.

➢ FAIRE SES PREUVES

Ce premier rendez vous doit vous permettre de connaître votre client et de le mettre en confiance, de faire vos preuves pour l'inciter à continuer l'accompagnement avec vous.
Comment vous y prendriez vous ?
Utilisez des outils qui ont un effet apaisant immédiat (ex: relaxation)

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

PRÉCAUTIONS

LA MEDECINE CONVENTIONNELLE

- Ne faites pas concurrence à la médecine conventionnelle. Ne parlez pas de patient mais de client.
- Evitez de trop mettre en avant le fait que vous ayez un impact positif sur la santé dans vos publicités publiques.
- Vous ne guérissez pas, vous ne soignez pas ➔ vous prenez en charge, vous améliorer le bien être de la personne.

PRÉCAUTIONS

- Prenez toujours des précautions avec vos clients quant à l'utilisation d'huiles essentielles, recommandations en naturopathie, toucher…
- Renseignez vous toujours sur la condition physique de la personne et assurez vous que vos préconisations ne vont pas en contradiction. RECOMMANDEZ LEUR DE CONSULTER UN MÉDECIN OU UN PROFESSIONNEL DE LA SANTÉ.

CONFLITS D'INTÉRET

- *Avec les médecins qui soit sont trop cartésiens pour accepter de croire à l'efficacité de nos méthodes soit qui simplement sont agacés par le fait qu'avec une formation si courte on puisse aider des gens et avoir un impact sur leur bien être. Et que eux ont dû étudier pendant 8/10 ans pour le faire (à une échelle bien plus élevée bien sur).*

URGENCE

Certains de vos clients peuvent avoir des problèmes d'hypoglycémie ; ayez toujours quelques gâteaux ou bonbons au cas où.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

CONSEILS

METTRE EN CONFIANCE

D'après vous, comment pouvez vous mettre quelqu'un en confiance ? ET VOUS COMMENT VOUS Y PRENDRIEZ VOUS ?

- Environnement,
- Tenue,
- Comportement,
- Accueil,
- Installation,
- Questions pertinentes,
- Echanges et conseils pertinents,
- Maîtrise de vos outils,
- Utiliser un outil simple et marquant (relaxation)

APAISER LE CLIENT

Les clients viennent vous voir pour se sentir mieux, apaisés, détendus. Vous devez donc surveiller votre attitude, votre langage pour amener la personne vers la détente.

Ex: la respiration abdominale. Peu de personne réussissent à respirer par le ventre et cela leur crée parfois un blocage. Ils se sentent mal de ne pas y arriver et font une fixation dessus. Faites leur comprendre calmement comment cela fonctionne et pour éviter que la personne se crispe dites lui qu'elle y arrivera progressivement avec de l'entrainement et que ce n'est pas grave si aujourd'hui ce n'est pas parfait.

Les personnes ont tendances à se faire une montagne de petites choses, à vous, coach, de leur donner confiance en eux, en leur capacité et en ce qu'ils vont vivre avec vous.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

FAIRE FAIRE DES EXERCICES

Imposer au client de faire les exercices, le lui rappeler, et vérifier.

LE COACHING est **un travail à 2**, en tandem, en équipe, sans lui vous ne pouvez rien faire. Il doit prendre son problème à bras le corps et avancer !

Il convient de lui donner et lui demander de mettre en pratique les exercices et vérifier la mise en place et le résultat la séance d'après.

NOTRE CORPS MET 21 JOURS À PRENDRE UNE HABITUDE (produit, alimentation, pratique…)

Il lui faut 90 jours pour que cela fasse partie de notre vie naturellement, intuitivement, instinctivement.

Le but est de rendre les clients autonomes. Mais il faut leur faire pratiquer les outils si on veut qu'ils avancent.

Il ne faut pas trop les charger, mais leur imposer un rythme de travail, des exercices, un programme, le noter et leur envoyer le recap par mail…

Comme un professeur et son élève…

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

IDÉES D'EXERCICE

CARNET DE BORD DES ÉMOTIONS

Tenir un journal des émotions.

NEGATIF

Chaque jour la personne doit écrire quand elle s'est senti mal, quelle émotion elle a ressenti, pourquoi selon elle, comment ça s'est manifesté, qu'est ce qu'elle a fait pour se calmer ?

POSITIF

Quelles émotions positives a-t-elle vécu ? Ou situation de joie (en écrire au moins 3 par jour)

Décrire ce moment ?

Ce qu'il s'est passé, pourquoi, ce que cela a déclenché chez elle.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

REPLAY

VOS IMPRESSIONS

Vos réponses:

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ET APRÈS?

ZEN TOUCH

APRÈS LA FORMATION

- Continuez d'enrichir vos connaissances : lisez !
- Apprenez quelques techniques de toucher (toucher psychocorporel, auto massage, réflexologie plantaire, massage des mains, de la tête…)
- Découvrez d'autres disciplines, sans forcément approfondir et sans vous disperser : énergie, Tai-chi, Qi Gong, naturopathie, sophrologie, aromathérapie, …
- Allez dans les salons et évènements autour du bien être pour découvrir des nouveautés et rester dans l'air du temps mais aussi avoir votre avis sur d'autres techniques pour pouvoir les recommander à vos clients.
- Créer des partenariats de compétences. Collaborez avec des professionnels du bien être qui ont d'autres compétences et avec qui vous pouvez être complémentaires.

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ET APRÉS

LES DÉBOUCHÉS

Quels métiers pourrez-vous exercer ?

Coach bien être en cabinet, à domicile, en entreprise, en institution…

Thérapeute ou consultant bien être: si vous possédez d'autres qualifications dans le domaine du bien être (sophrologie, psychologie, énergie, massage, toucher psychocorporel…).

Animateur de cellule bien être au sein d'une structure (mettre en place et animer des séances bien être en groupe ou en individuel).

Référent bien être salarié – « Happyness Manager ». Assurer le bien être des salariés de l'entreprise pour laquelle vous travaillez.

Animateur d'ateliers bien être en lien avec vos champs de compétences et vos affinités de marché: enfants, écoles, personnes âgées, maison de retraite, hôpitaux, centres culturels, club sportif, établissement pénitencier, association, centre de remise en forme…

Conseiller (re) en … selon vos compétences
Praticien (ne) en … selon vos compétences
Coaching en … selon vos compétences
Relaxologue

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ET APRÉS ?

Cette formation continue vous permet d'acquérir des compétences et connaissances professionnelles dans un domaine en pleine expansion: le bien être. Le champs des possibles est très vaste. Cette liste de possibilités n'est pas exhaustive.
A vous d'être créatif, de saisir ou provoquer vos propres opportunités pour façonner votre aventure! Vous avez toutes les clés en main pour suivre votre voie, votre cœur, votre instinct et vous épanouir!

A vous de jouer!

QUELLE RÉMUNÉRATION?

En indépendant, une séance de prise en charge individuelle (1H30) peut être rémunérée entre 50 et 150€. Votre rémunération dépendra du nombre de clients et de prestation que vous vendrez par jour.
Vous pourrez également proposer vos services en tant que salarié à une entreprise spécialisée dans le bien être ces profils sont recherchés.

QUEL STATUT POSSIBLE?

Indépendant : réception de clients à domicile ou à son cabinet, déplacement au domicile de vos clients.

Salarié: dans un SPA, centre de soin, maison de retraite, établissement médical et para médical...

Consultant en entreprise

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ET APRÈS ?

UN RÉSEAU NATIONAL DE COACHS BIEN ÊTRE

Devenez Coach Bien Être et intégrez une communauté de coachs qui répandent le bien être à travers la France.
Des professionnels qui sont dans une dynamique positive. Des anciens élèves qui se sont développés depuis et avec qui vous pouvez échanger pour vous aider dans votre activité:

- retour d'expérience
- conseils
- compétences diverses
- visions et approches différentes
- outils de croissance et développement

Ensemble luttons contre le Burn Out

© Zen Touch EURL – Méryl Fabre – Tous droits réservés. Copie, transmission à un tiers interdites.

ET APRES ?

Allez plus loin avec nos modules complémentaires pour approfondir votre pratique de coaching: numérologie,…

Nous enrichissons régulièrement les outils mis à disposition de l'équipe de coach zen Touch. Nous vous informerons des nouveautés par mail.

Consultez nos formations sur :
www.zentouchlearning.com