



SÉANCE 6

L'ART D'ACCOMPAGNER LES MULTIPOTENTIELLES :
POSTURE, COACHING & MENTORAT

Oum Adam - Namir Agency



SÉANCE 6

PARTIE 1 : COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES POSTURES
D'ACCOMPAGNEMENT DES MULTIPOTENTIELLES

Oum Adam - Namir Agency

LES DIFFÉRENTES POSTURES

Dans le domaine de l'accompagnement, il existe **différentes postures**, différents métiers et différentes façon d'accompagner tes élèves / clientes / coachées.

FORMATRICE → Je te transmets un savoir ou une méthode.

CONSULTANTE → J'analyse ta situation et je préconise une stratégie.

MENTOR → Je mets mon expérience et mon expertise au service de ton parcours.

COACH → Je t'aide à faire émerger tes propres réponses.

THÉRAPEUTE → Je travaille avec toi sur des problématiques psychologiques dans le cadre de mes compétences.

COACHING & MENTORAT

Accompagner sans faire à la place

Un **bon accompagnement** ne consiste pas à transformer ta cliente en exécutante de TES idées.

Ton rôle est de l'aider à comprendre ce qui bloque, faire ses choix, passer à l'action, devenir autonome.

L'objectif n'est pas qu'elle ait **besoin de toi**.
L'objectif est qu'elle avance **grâce à toi**.



En route vers l'autonomie

LA POSTURE DE COACH

Si tu choisis de te mettre dans une **posture de coach**, tu vas partir du principe que ta cliente possède déjà une partie des ressources nécessaires pour avancer.

Ton rôle sera surtout de **questionner**, faire préciser, reformuler, confronter avec bienveillance, faire émerger des solutions, responsabiliser.

Dans ce cas, **tu n'es pas là pour donner la solution clef en main.**



Pousser à la réflexion

LA POSTURE DE MENTOR

Si tu te mets dans **la posture du mentor**, tu pars du principe que tu possèdes des compétences & connaissances ainsi que l'expérience dont la personne a besoin et qu'elle n'a pas encore.

Tu apportes tout ça pour **lui éviter d'apprendre seule**.

Tu vas davantage conseiller, transmettre, **partager ton expérience**, alerter, orienter, recommander.



Montrer le chemin

EXEMPLE : COACH VS MENTOR

Ta cliente te dit : « Je n'arrive pas à vendre mon offre »

POSTURE COACH

« Qu'est-ce qui te fait penser que le problème vient de ton offre ? »

« Qu'as-tu déjà testé ? »

« À quel moment du processus ça bloque ? »

« Si tu devais identifier UNE raison, laquelle serait-ce ? »

POSTURE MENTOR

« En regardant ta page, je pense que ta promesse n'est pas suffisamment claire. »

« Je testerais d'abord X avant de modifier ton offre. »

« J'ai déjà rencontré ce problème : voilà ce que je te conseille. »



SÉANCE 6

PARTIE 2 : COMBINER PLUSIEURS POSTURES POUR
MIEUX ACCOMPAGNER LES MULTIPOTENTIELLES

Oum Adam - Namir Agency

COMBINER PLUSIEURS POSTURES

Tu peux parfaitement avoir **plusieurs postures** dans un même accompagnement. Et même dans une même séance. Par exemple :

1. Je questionne → coaching
2. Je comprends le véritable problème → diagnostic (thérapeute / coach / mentor)
3. J'apporte mon expertise → mentorat
4. Je lui laisse choisir ce qu'elle veut en faire → responsabilisation (coach)

Pour que ce ne soit pas brouillon, **tu dois apprendre à changer de casquette consciemment**, à savoir quand et pourquoi swichter.



SÉANCE 6

PARTIE 3 : ÉCOUTER ET QUESTIONNER POUR RÉUSSIR
SON ACCOMPAGNEMENT

Oum Adam - Namir Agency

1. SAVOIR POSER DES QUESTIONS

La **compétence la plus sous-estimée** dans le monde de l'accompagnement est de **savoir poser de BONNES questions**.

Car une mauvaise question peut orienter la réponse, culpabiliser, enfermer, mettre la cliente sur la défensive.

Exemple :

❌ « Pourquoi tu n'as toujours pas lancé ton offre ? »

✅ « Qu'est-ce qui t'a empêchée de lancer ton offre jusqu'ici ? »



2 compétences essentielles

5 TYPES DE QUESTIONS UTILES

1. CLARIFIER :

« Quand tu dis que ça ne fonctionne pas, qu'est-ce que ça signifie concrètement ? »

2. EXPLORER :

« Qu'est-ce que tu as déjà essayé ? »

3. QUESTIONNER UNE CROYANCE :

« Qu'est-ce qui te fait penser que tu dois absolument faire ça ? »

4. OUVRIR LE CHAMP DES POSSIBLES :

« Si cette contrainte n'existait pas, que ferais-tu ? »

5. PASSER À L'ACTION :

« Quelle est la prochaine action concrète que tu peux faire ? »

2. MANIER L'ECOUTE ACTIVE

L'**écoute active** est une technique de communication qui consiste à écouter attentivement, avec empathie et attention pleine, pour **comprendre pleinement** l'interlocuteur, **au-delà des mots**.

Il s'agit donc d'écouter ce qui est sous-jacent dans le discours de la personne. Puis, de **reformuler** pour s'assurer qu'on a bien compris et lui faire voir qu'elle est entendue. Mais aussi pour qu'elle conscientise.

Exemple : « Si je comprends bien... » ; « Ce que tu me dis, c'est ... » ;
« J'entends deux choses dans ce que tu viens de dire... »



2 compétences essentielles



SÉANCE 6

PARTIE 4 : LES ERREURS À ÉVITER POUR ACCOMPAGNER
LES FEMMES MULTIPOTENTIELLES

Oum Adam - Namir Agency

Les principales erreurs dans l'accompagnement des multipotentielles

1

Poser des questions qui contiennent une réponse (questions fermées)

2

Proposer des solutions avant même d'avoir écouté entièrement

3

Projeter son histoire sur celle de sa cliente comme une vérité

Les conseils pour éviter ces erreurs qui plombent ton accompagnement

1

Pratiquer l'écoute active et se former à la CNV (ou autre communication bienveillante)

2

Savoir séparer les faits des interprétations faites par ta cliente

3

Demander le consentement au conseil avant de conseiller

DERNIÈRE ERREUR

Coaching ≠ Thérapie

Une cliente peut évidemment parler de syndrome de l'imposteur, de croyances, de blocages mais tout ne devient pas automatiquement un sujet à débloquer.

Quand une problématique dépasse :

- ton champ de compétence
- le cadre prévu de ton accompagnement
- ce que tu sais accompagner correctement

→ **Tu réorientes vers un professionnel compétent.**

Savoir dire « là, ce n'est plus mon rôle » est aussi une compétence professionnelle.

DERNIÈRE ERREUR

Ton rôle n'est PAS de sauver ta cliente

Attention lorsque tu commences à penser : « Elle DOIT faire ça » ; « Mais pourquoi elle ne m'écoute pas ?! » ; « Pourtant je lui ai expliqué 15 fois ! » ; « Je veux qu'elle réussisse »

Tu es en train de vouloir son résultat plus qu'elle-même.

Tu es responsable :

- de ton cadre
- de la qualité de ton accompagnement
- de ton honnêteté
- de ton expertise

Tu n'es pas responsable de toutes les décisions prises par ta cliente ni de ses résultats.



SÉANCE 6

PARTIE 5 : COMMENT STRUCTURER UNE SÉANCE
D'ACCOMPAGNEMENT AVEC LA MÉTHODE MULTI ?

Oum Adam - Namir Agency



STRUCTURER SA SÉANCE

- 1 — CHECK-IN :** Où en es-tu depuis notre dernière séance ?
- 2 — OBJECTIF :** Sur quoi veux-tu repartir en ayant avancé aujourd'hui ?
- 3 — EXPLORATION :** Qu'est-ce qui bloque réellement ?
- 4 — COACHING :** Questions, reformulations, prise de recul.
- 5 — MENTORAT :** Apport d'expertise lorsque c'est pertinent.
- 6 — SYNTHÈSE :** Qu'est-ce que tu retiens de notre échange ?
- 7 — ACTION :** Qu'est-ce que tu vas faire maintenant ?

CLÔTURER SA SÉANCE

Une bonne séance peut donner **énormément d'idées**. Il faut donc choisir les **actions à mettre en place entre les séances** pour que ça ne reste pas au stade d'idées et que la coachée avance.

À la fin, de la séance tu dois voir avec elle :

- Quelles sont tes **1 à 3 priorités** ?
- Quelle est **la première** ?
- **Quand** vas-tu la faire ?
- Qu'est-ce qui pourrait **t'empêcher** de la faire ?
- Comment vas-tu **contourner** cet obstacle ?

Ton objectif : Transformer la prise de conscience en passage à l'action pour amener une vraie transformation.

EXERCICE

Personne A : cliente

Choisis une vraie problématique actuelle dans ton activité.

Personne B : accompagnante

Pendant 5 minutes, tu n'as PAS LE DROIT de donner un conseil.

Tu peux uniquement :

- poser des questions ;
- reformuler ;
- demander des précisions ;
- challenger une affirmation.

Puis échangez les rôles.

DEBRIEF DE L'EXERCICE

Les questions à se poser après l'exercice :

Quand j'étais accompagnante :

- À quel moment ai-je eu envie de donner la solution ?
- Est-ce que mes questions étaient réellement ouvertes ?
- Ai-je orienté certaines réponses ?
- Qu'ai-je découvert que je n'aurais pas découvert en donnant directement mon avis ?
-

Quand j'étais accompagnée :

- Quelle question m'a le plus fait réfléchir ?
- Me suis-je sentie écoutée ?
- Est-ce que j'ai trouvé une réponse que je n'avais pas avant ?



*C'EST L'HEURE DE ME POSER
TOUTES TES QUESTIONS*

MERCI DE TON ATTENTION

Exercice bonus

- Proposer un coaching / une offre en bêta
- M'inviter à assister à ta séance
- Débriefeur avec moi sur cette séance

Rappel de mes coordonnées :

- contact@namir.fr
- 0033769343309

