

Mise à jour à l'attention des membres - Novembre

Dans cette mise à jour, vous trouverez des informations importantes sur ce qui suit :

- Message du Président : L'extraordinaire famille de l'ICF dans le monde ;
- Mise à jour concernant le Code de Conduite européen ;
- Avertissement concernant des supercherries potentielles ;
- Remerciements pour votre contribution à l'enquête sur le coaching ;
- Rappels relatifs à la conférence ;
- Clôture prochaine du processus d'élection ;
- Session spéciale avec Steve Mitten.

Veillez noter que, sauf mention contraire, toutes les pages reliées à ce message sont en anglais.

Message du Président*

L'extraordinaire famille de l'ICF dans le monde

Au cours de l'année, on m'a demandé à de nombreuses reprises « Quel a été la meilleure chose dans la fonction de Président de l'ICF ? ». Sans aucune hésitation, ma réponse à cette question a toujours été : « L'opportunité de rencontrer et de côtoyer un grand nombre de membres et de coaches accrédités de l'ICF. Je tiens à remercier mes prédécesseurs et toutes les personnes qui ont travaillé si dur pour l'ICF au cours des 16 dernières années. Nous avons véritablement réussi à créer une extraordinaire famille mondiale. » Ce mois-ci, j'aimerais profiter de ce message pour expliquer plus en détail les motifs qui me conduisent à formuler cette réponse.

J'utilise le terme « famille » pour décrire l'ICF, car les liens qui unissent nos membres vont bien au-delà de simples relations professionnelles. La campagne « I Care For » (Ce Qui Me Tient à Coeur), ou ICF, que nous avons mise en œuvre ces deux dernières années en dit long sur l'attention que nous portons les uns aux autres, à nos clients et au monde dans son ensemble. Un grand remerciement à Giovanna D'Alessio, MCC, Présidente de l'ICF en 2010, pour avoir littéralement concrétisé un rêve au sujet de la campagne « I Care For » en décrivant ce que nous accomplissons. D'après ce que j'ai pu voir et entendre au cours de mes nombreux voyages, appels Skype et conversations, il correspond parfaitement à chacun d'entre nous.

Je souhaite souligner tout particulièrement le temps et l'énergie que nos membres ont consacrés dans nos chapitres locaux et individuellement pour contribuer à rendre le monde meilleur, même en ces temps difficiles et tourmentés. Il est essentiel que les coaches de l'ICF perçoivent une rémunération décente pour le travail important que nous accomplissons en tant que coaches professionnels et personnels. Il est également primordial de rendre la pareille et de payer à l'avance les membres de nos communautés qui ont besoin de notre aide par le biais de services gratuits ou de remises. Les coaches de l'ICF font cela de manière régulière et généreuse, ce qui constitue une autre raison pour laquelle je considère l'ICF comme une famille extraordinaire.

J'ai en outre observé que, à de nombreux égards, les relations que nous entretenons les uns avec les autres dépassaient et transcendaient les barrières culturelles traditionnelles. J'ai eu la chance de faire du coaching sur plusieurs continents, avec ou sans interprète. Chaque fois, j'ai pu constater que l'utilisation des Compétences Clé de l'ICF permettait de créer rapidement une relation de coaching ouverte et empreinte de confiance, pouvant produire une évolution majeure des points de vue et des attitudes, en un temps relativement court. Le fait est que les gens sont des gens, et le coaching s'appuie sur ce fait indéniable pour aider les clients à atteindre leurs propres objectifs et à développer tout leur potentiel.

Enfin, pour ceux d'entre vous qui étaient présents à la conférence 2011 de l'ICF tout comme pour ceux qui n'ont pas pu y assister, j'ai le plaisir de vous communiquer le lien vers la vidéo « Free Hugs » qui a été diffusée au cours de la conférence, ainsi que durant mes récentes réunions avec des coaches ICF à Tokyo et Séoul, et qui, j'en ai le sentiment, deviendra rapidement un thème récurrent des événements de l'ICF. *Veillez noter que cette vidéo est destinée à un usage personnel uniquement* : [Free Hugs - YouTube](#). J'espère que vous apprécierez mes accolades adressées à notre extraordinaire famille de l'ICF.

Bien cordialement,
Ed Modell, PCC
Président de l'ICF

*Ce message a été publié pour la première fois dans le numéro de *Coaching World* du mois de novembre.

Note du président : Les appels DMAG auront pour thème « Comment l'ICF peut-il devenir une organisation favorisant davantage l'intégration des coaches de toutes origines raciales et ethniques ? » Des coaches du consortium Coaches of Color Consortium et de Prism Coaching se joindront à nous. Les derniers appels DMAG de l'année auront lieu le mercredi 7 décembre, à 9h00 et 17h00 (heure de New York). Veuillez noter cette date dans votre agenda. Le numéro d'accès à la téléconférence sera : +1.866.215.3343, code 4889. Pour plus d'instructions d'appel gratuit pour les personnes en dehors de l'Amérique du Nord, cliquez ici : <http://www.encounter.net/home/downloads/international.pdf>.

Mise à jour concernant le Code de Conduite européen

Au cours des deux dernières années, l'ICF et l'EMCC (conseil européen du mentoring et du coaching) ont collaboré à la création d'un code de conduite en matière de coaching et de mentoring, pouvant servir de modèle d'autorégulation dans les pays de l'Union européenne (UE). Ce Code de Conduite est à présent disponible dans la base de données Autorégulation et corégulation du Comité Economique et Social Européen (CESE).

Cette base de données accessible publiquement comprend également des codes des conduite relatifs à d'autres professions, tels que ceux du Conseil des Barreaux Européens et de l'Association Européenne de Psychothérapie. Le Code de Conduite définit un ensemble de directives faisant office de référence en matière de déontologie et de pratiques appropriées dans le domaine du coaching et du mentoring. Il a

été rédigé conformément à la législation européenne. Le Code de Conduite européen ne modifie aucunement l'obligation qu'ont les membres et les coachs accrédités de l'ICF de respecter le Code de Déontologie de l'ICF.

Avertissement concernant des supercheries potentielles

Au cours des dernières semaines, nous avons reçu des questions de la part de plusieurs membres concernant un groupe de solutions média et ses relations avec l'ICF. Ce groupe essaie de vendre aux membres des solutions marketing de recherche et de média sociaux sur des sites bien connus. Il n'est aucunement affilié à l'ICF. L'ICF invite ses membres à faire preuve de la plus grande vigilance concernant les personnes ou les entreprises qui les sollicitent à des fins commerciales. Dans une telle situation, il peut être judicieux d'appliquer le principe suivant : si la proposition semble trop belle pour être vraie, elle ne l'est probablement pas. Si une personne vous contacte au nom de l'ICF, veuillez à obtenir son nom, le nom de son entreprise et son numéro de téléphone, et n'hésitez pas à nous appeler au +1.888.423.3131 afin de vérifier la légitimité de cette personne/entreprise.

Remerciements pour votre contribution à l'enquête sur le coaching

L'ICF tient à remercier tous les coachs qui ont pris le temps de participer à l'enquête mondiale 2011 sur le coaching. Cette étude s'est officiellement clôturée hier, le 15 novembre. Nous sommes ravis d'annoncer un taux de réponse exceptionnel : 11,300+ coachs représentant 117 pays ont apporté leur contribution à la mise à jour de notre base de connaissances sur la situation actuelle du secteur du coaching. [En comparaison 5 415 coachs de 73 pays avaient répondu à l'enquête mondiale 2006 sur le coaching.]

Tous les participants recevront un exemplaire de la synthèse exécutive en avant-première, début 2012. Par ailleurs, dans les pays comptant plus de 100 participants, ceux-ci recevront un rapport de données personnalisé sur l'enquête mondiale 2011 sur le coaching, début 2012.

Rappels relatifs à la conférence

Retrouvez toutes les informations que vous souhaitez concernant la conférence de Las Vegas en consultant la liste suivante :

- Si vous souhaitez télécharger des **enregistrements audio ou vidéo** réalisés à l'occasion de la conférence internationale annuelle 2011 de l'ICF, ceux-ci sont désormais disponibles sur le site Coachfederation.org. [Télécharger les enregistrements disponibles](#).
- Si vous souhaitez consulter les **documents fournis par les intervenants de la conférence 2011**, ceux-ci sont disponibles sur le site Coachfederation.org. [Télécharger les documents disponibles fournis par les intervenants de la conférence](#).
- Si vous avez posé sur une **photo** (portrait ou autre), ces clichés sont désormais disponibles à l'adresse [Coachfederation.org/photos](#).

- Si vous souhaitez en savoir plus sur les **sponsors et les exposants de la conférence 2011**, leur liste complète est disponible sur le site Coachfederation.org. [Consulter les sponsors et les exposants de la conférence 2011](#).
- Si vous souhaitez **consulter les ouvrages des intervenants de la conférence 2011**, la librairie virtuelle de l'ICF est accessible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. [Accéder à la librairie](#).
- Si vous souhaitez utiliser l'une des **vidéos diffusées durant les sessions générales**, vous pouvez les télécharger : [Flag Presentation](#) ; [Free Hugs \(Sondrio, Italie\)](#) ; [One Love \(Playing for Change\)](#).
- Si vous souhaitez **plus d'informations de la part des lauréats du Prix 2011 du président de l'ICF** (Peter Goryalov et Irina Goryalova) **ou des lauréats du Prix International Prism 2011** (BC Housing et JOEY RESTAURANT GROUP), consultez la nouvelle liste de lecture de l'ICF sur YouTube : [Lauréats du prix de l'ICF 2011](#).

L'ICF tient à remercier l'ensemble des participants, bénévoles, intervenants, animateurs, sponsors et exposants, ainsi que le Comité de Pilotage du Programme Educatif de la Conférence et les sous-comités, qui ont fait de la Conférence Internationale Annuelle 2011 de l'ICF de Las Vegas, Nevada, États-Unis, un succès total.

Clôture prochaine du processus d'élection

Nous approchons de la fin de la période électorale pour 2011—Les membres accrédités de l'ICF dont la situation est à jour ont le droit de voter jusqu'au mardi 22 novembre à 17h00. (heure de New York). Les membres éligibles ont normalement reçu un e-mail du siège de l'ICF, comportant un lien vers le bulletin de vote.

Sachant qu'aucune pétition n'a été formulée contre la sélection par le Comité de Nomination de l'ICF de Damian Goldvarg, MCC, au poste de Président-élu de l'ICF pour l'année 2012, aucun vote n'est nécessaire pour ce poste.

Les membres suivants de l'ICF sont candidats pour rejoindre le Conseil d'administration de l'ICF monde au 1er janvier 2012 :

- Kara Exner, ACC (Canada), candidate sélectionnée par le Comité de Nomination
- Patricia Mathews, MCC (États-Unis), candidate sélectionnée par le Comité de Nomination
- Meryl Moritz, MCC (États-Unis), candidate sélectionnée par le Comité de Nomination
- Ajay Nangalia, PCC (Inde), candidat sélectionné par le Comité de Nomination
- Dave Wondra, PCC (États-Unis), candidat sélectionné par le Comité de Nomination
- Teresa Pool, PCC, (États-Unis), requérante
- Deborah Rivers, PCC, (États-Unis), requérante

[En savoir plus sur ces candidats.](#)

Une fois le processus électoral clôturé, les votes seront décomptés et les résultats officiels de l'élection seront annoncés à l'ensemble des membres.

Session spéciale avec Steve Mitten

Nous vous invitons à vous joindre à nous le lundi 5 décembre à 12h00 (heure de New York), à l'occasion d'une session virtuelle spéciale de formation avec Steve Mitten, MCC. La session proposée par Steve Mitten, intitulée *Marketing initial - Comment qualifier des prospects et proposer des exemples de sessions efficaces qui vous permettront de vous faire engager*, durera une heure. Les participants bénéficieront d'un crédit de formation continue de 1.0 unité dans le domaine du développement commercial et du marketing.

Les informations d'accès à la téléconférence sont disponibles dans le calendrier des événements de l'ICF. (<http://www.coachfederation.org/event/event-calendar/>).

Aussi efficace que puisse être le coaching, ses avantages sont toujours très méconnus par la majorité des clients potentiels. Or peu de clients potentiels achètent un produit dont ils ne comprennent pas l'intérêt.

Pour la plupart des coachs novices, essayer de décrire le coaching constitue généralement un exercice infructueux. Pourtant, une expérience efficace du coaching, axée sur un changement, une difficulté ou un objectif important, peut souvent convertir un prospect sceptique en un client satisfait et enthousiaste.

Rejoignez le coach master ICF Steve Mitten pour une session informative et inspirante d'une heure, consacrée à l'étude de quelques-unes des stratégies de marketing initial les plus efficaces, pour vous aider à obtenir vos 20 premiers clients. Les thèmes étudiés porteront sur les éléments suivants :

- Les difficultés réelles rencontrées et les opportunités importantes générées par le marketing de services de coaching.
- Comment qualifier des prospects afin de ne pas perdre de temps à démarcher des clients potentiels peu susceptibles de vous engager.
- Comment proposer en toute confiance des exemples de sessions efficaces qui vous permettront de vous faire engager.
- Quels sont les taux de réussite types.
- Combien de temps et quels sont les efforts de marketing nécessaires pour obtenir un client.
- Comment répondre aux objections, proposer une collaboration et obtenir des références.

Steve Mitten présentera des stratégies marketing pratiques qui ont fait leurs preuves et contribué au succès de plusieurs générations de coachs.

Steve Mitten CPCC, MCC, Coach Canadien de l'Année 2007, Président 2005 de l'International Coach Federation, est un coach master reconnu dans le monde entier, qui apprécie d'accomplir un travail transformationnel avec des individus, des responsables et des dirigeants d'entreprises. Il aide ses

clients à développer une vision claire, à élaborer un plan et à accroître la réussite, le sens et le bonheur dont ils peuvent profiter dans leur vie, dans leur carrière et dans leurs activités professionnelles.

Steve Mitten est également un spécialiste du marketing de services de coaching. Il est l'auteur de MARKETING ESSENTIALS FOR COACHES, pratique le yoga et étudie depuis de longues années la psychologie développementale et positive, les mythes et les traditions de sagesse. Son site Web principal est www.acoach4u.com.

Informations de contact ICF

2365 Harrodsburg Rd Suite A325

Lexington, KY 40504 États-Unis

+1.888.423.3131 (appel gratuit) / +1.859.219.3580

Télécopie : +1.859.226.4411

Message électronique au siège : icfheadquarters@coachfederation.org

Explorer :

Facebook : www.facebook.com/icfhq

Twitter : www.twitter.com/icfhq

Blog : www.coachfederation.org/blog

YouTube : www.youtube.com/icfheadquarters

LinkedIn : www.coachfederation.org/linkedin

Nous contacter : <http://coachfederation.org/about-icf/contact-icf/>

Espace presse : <http://www.coachfederation.org/about-icf/press-room/>

Publicité : <http://coachfederation.org/about-icf/advertise/>