



*Coaching individuel  
Séminaires en entreprise*

Ce que la  
chenille appelle  
"Fin du monde",  
le sage l'appelle  
"papillon".  
*Proverbe chinois.*



**β**ernard **α**rmbruster  
*Consultant*



**Bernard Armbruster**

PROFESSION : COACH



### ***Ce que je suis***

Ancien élève du cours Simon, j'exerce pendant 20 ans le métier de **comédien** et j'en explore toutes les facettes : cinéma, télévision, publicité, tournées, spectacles pour enfants et, bien sûr, théâtre. Je suis en effet fasciné par le mystère de l'homme debout devant des hommes assis. J'écris pour le théâtre et j'ouvre à Créteil un **atelier théâtral**.

Mon évolution vers la formation professionnelle se fait naturellement. Après une licence de Sciences Economiques et un détour par la banque... je deviens pendant dix ans **consultant formateur** pour la grande distribution en France et en Italie. J'enseigne la gestion d'équipe, l'animation de réunions, la mise en place de nouveaux produits, le travail sur projets.

A la fin des années 90, j'entre à l'Institut François Bocquet où je crée plusieurs formations orientées vers la prise de parole et l'efficacité personnelle. Aujourd'hui, j'assure régulièrement des **cycles de conférence** et j'interviens comme **coach** auprès de tous ceux qui souhaitent évoluer personnellement et professionnellement.

### ***Ce que je crois***

Mon expérience de la formation, aussi bien dans mon cours de théâtre que dans les entreprises, m'a amené à dégager quelques vérités qui fondent ma démarche.

► La première de ces vérités est que l'on n'enseigne pas ce que l'on sait, **on enseigne ce que l'on est**. La formation ne consiste pas à transmettre des connaissances — cela, les bibliothèques et Internet le font très bien ! — mais le fruit de sa maturation personnelle.

► La seconde vérité est que tout individu, par nature, dispose de potentialités. Elles sont le plus souvent ignorées, étouffées ou mal utilisées. Mon rôle est donc de voir la marge de progrès chez une personne. Je suis **un révélateur de potentialités**.

► La troisième vérité est qu'**il y a plus de choses à oublier qu'à apprendre**. Le sculpteur voit la forme parfaite dans un simple bloc de marbre ; il lui "suffit" de retirer ce qu'il y a en trop.

► Enfin, il existe pour moi des **lois naturelles** : les connaître et les appliquer sont la clé de la réussite de nos entreprises ; elles nous permettent de mieux vivre avec nous-mêmes et avec les autres.



## Le Coaching

# DÉFINITION & APPROCHE

### Qu'est-ce que c'est ?

Le coaching consiste à **accompagner** des **individus** dans une **mutation**.

- ▶ **accompagner.** Le coach accompagne l'individu. Il ne le dirige pas. Il ne lui impose rien. Il le guide, l'aide à révéler ses compétences.
- ▶ **individus.** Le coach ne cherche pas à changer l'individu. Il s'efforce de bien le connaître pour lui apporter des solutions adaptées à sa personnalité, à sa culture, à son expérience. Il agit dans le respect de la personne telle qu'elle est.
- ▶ **mutation.** Le coaching, dans la plupart des cas, consiste à aider l'individu à franchir un cap, à s'adapter à une situation nouvelle.

### Mon approche du coaching

Pour moi, le coaching **s'appuie totalement sur la réalité** et n'a de sens que **dans la durée**. Inspiré de l'approche des entraîneurs de sportifs ou des metteurs en scène de théâtre, il vise à **permettre à l'individu d'exploiter au maximum ses potentialités**. Il s'appuie sur une vérification permanente des progrès dans le monde réel. Il s'autorise donc des adaptations à chaque étape. Il est à l'opposé des systèmes d'asservissement de type "gourou" car précisément son but est de **libérer l'expression authentique de l'individu**.

Pour autant, **il n'existe pas de recettes miracles**. Ce qui est la marque du coaching c'est l'échange entre deux individus qui s'impliquent totalement dans un processus de métamorphose. C'est un travail lent et profond, qui va **de l'intérieur vers l'extérieur**. Ce travail ne peut se faire que dans l'authenticité et le respect mutuel. Il repose donc sur un **contrat moral** entre l'individu et son coach.

Je m'appuie avant tout sur ce principe : **seul ce qui est vécu est retenu**. L'apport de connaissances est certes nécessaire mais s'il n'est pas associé à une expérience concrète, il ne portera pas de fruit.



## Le Coaching

# POUR QUI ?

Le coaching concerne toute personne ou tout groupe de personnes qui, à un moment donné de son parcours professionnel et/ou personnel, ressent le besoin de **mettre en valeur de nouvelles compétences** et/ou de **révéler des ressources** nécessaires à son développement.

Mes interventions peuvent avoir lieu aussi bien...

### *... en entreprise*

- pour des **actions individuelles** auprès de salariés ;
- pour des **actions collectives** auprès d'une équipe déjà constituée ou à constituer, auprès d'un service, d'un établissement ou des individus exerçant une fonction particulière.

Les actions de coaching en entreprise, qu'elles soient individuelles ou de groupe, concernent le plus souvent des situations de restructuration de l'entreprise, de réorientation de son activité, de lancement d'un nouveau projet, de l'intégration à une nouvelle équipe, à un nouvel établissement — en fait, le coaching est utile chaque fois qu'il est nécessaire d'**acquérir de nouvelles compétences comportementales** pour mieux mettre en valeur ses compétences techniques.

### *... que dans le cadre privé*

- pour des actions de **développement personnel** ;
- pour la préparation de **situations décisives** : concours, recrutement... voire demande en mariage !

Le coaching s'adresse en définitive à tous ceux qui, ayant acquis une expertise élevée dans leur domaine de compétence, peinent à la **transmettre efficacement aux autres**.



## Le Coaching

# QUELS RÉSULTATS ?

Le coaching doit permettre à un individu d'**utiliser librement ses ressources personnelles** pour fournir des réponses adaptées et valorisantes aux sollicitations de son environnement professionnel.

Dans cette perspective, le coaching va **fixer une série d'objectifs** :

### **Mieux vivre avec soi-même**

- ▶ *Savoir s'affirmer et gagner en confiance en soi*
- ▶ *Surmonter ses rigidités*
- ▶ *Acquérir une présence, une aisance et un charisme*
- ▶ *Développer son autonomie, son indépendance et son originalité*
- ▶ *Construire un projet de vie*
- ▶ *Définir des priorités authentiques*
- ▶ *Changer de regard sur soi*

### **Etre mieux perçu par les autres**

- ▶ *Aborder sereinement les autres, amis ou "ennemis"*
- ▶ *Etre clair avec soi-même et avec les autres*
- ▶ *Redéfinir l'idée que l'on se fait de l'autre*
- ▶ *Collaborer efficacement au sein d'un équipe*
- ▶ *Mettre en valeur son leadership*
- ▶ *Abaisser son niveau de stress*
- ▶ *Reconstruire une image personnelle plus authentique et plus efficace*

### **Communiquer plus librement**

- ▶ *Augmenter l'impact de sa communication*
- ▶ *Prendre plaisir à être soi-même devant les autres*
- ▶ *Aller à l'essentiel avec simplicité et naturel*
- ▶ *Libérer sa créativité*
- ▶ *Savoir mettre en valeur ses compétences professionnelles*

Mon expérience me prouve que chaque individu peut **obtenir rapidement des progrès sensibles** sur l'ensemble de ces objectifs.



## Le Coaching

# TECHNIQUES DE COACHING

Mes techniques de coaching sont empruntées à l'**art théâtral**. Elles s'appuient beaucoup sur des éléments physiques (gestuelle, respiration, voix, etc...) car, selon moi, **le corps est une caisse de résonance**. Il amplifie et libère les ambitions.

### ***Retrouver les fondements de la respiration naturelle***

Le souffle est à la base de tout. Beaucoup ignorent que la **maîtrise de sa respiration** est un outil puissant pour maîtriser sa communication.

### ***Donner à sa voix un impact naturel est constant***

Lié à celui sur la respiration, le travail sur la voix permet de **développer sa propre phonogénie**. Qu'est-ce que la phonogénie ? C'est l'équivalent de la photogénie pour l'image.

### ***Développer son charisme, sa présence, son impact***

Autour de ce thème s'articule un travail inspiré du théâtre sur le **positionnement** dans l'espace, sur la maîtrise de l'environnement, des objets, sur les déplacements.

### ***Transformer ses émotions en alliées***

Notre capacité à maîtriser nos émotions et à comprendre les émotions des autres (notre QE ou **Quotient émotionnel**) fonde la qualité de nos relations (notre QR ou **Quotient relationnel**).

### ***Apprendre à être la vedette***

S'inspirant des techniques d'improvisation des comédiens, des exercices permettent de développer la **théâtralisation** de ses interventions publiques et d'accepter d'être la vedette au moment où l'on s'exprime.

### ***Savoir improviser avec brio***

Il est important d'être capable d'élaborer des **discours impromptus** et de faire **face aux questions les plus inattendues**, en entretien ou en réunion.



## Le Coaching

# TECHNIQUES DE SUIVI

Les techniques mises en jeu en face à face s'accompagnent de techniques de suivi que l'individu exécute seul entre les séances de coaching.

### **Le training audio-vocal**

Le training audio-vocal est un programme exclusif qui se déroule en 20 étapes. Grâce à un système d'écoute original, l'individu apprend à se réconcilier avec sa voix, à en maîtriser le débit, le volume, le timbre. Les exercices sont aussi un excellent moyen d'**augmenter l'envie et le plaisir de communiquer**.

Cet entraînement a aussi le mérite de **stimuler alternativement nos deux cerveaux** : le cerveau droit (émotionnel) et le cerveau gauche (rationnel). Ce point est capital pour construire des discours différents selon que l'on veut **convaincre ou toucher**.

### **Le journal de bord**

Comme tout athlète qui s'entraîne, le "coaché" doit **noter entre chaque séance** ses progrès et, éventuellement, ses régressions par rapport aux objectifs fixés avec son coach. L'individu a besoin pour avancer de se comparer constamment à ce qu'il a été. Cela le stimule et le gratifie.

### **La charte personnelle**

Si le journal relate le passé, la charte personnelle est tournée vers l'avenir. Elle fixe les objectifs de l'individu, ce sur quoi il s'engage à faire porter ses efforts, les limites éthiques qu'il se fixe, les ambitions qu'il se donnent. Elle est constamment mise à jour et vérifiée dans son application avec le coach.

### **Les débriefings**

Chaque séance de coaching commence par un **bilan de ce qui s'est passé** depuis la dernière rencontre. Des tests sont également remis au "coaché" afin de l'aider à **mieux se connaître**. Des grilles d'évaluation permettent de suivre très précisément les évolutions.



## Le coaching

# COMMENT ÇA SE PASSE ?

### Le premier rendez-vous

Le premier rendez-vous a lieu en face à face. Il s'agit :

- de **procéder à une évaluation** des besoins personnels de l'individu et/ou des attentes de l'entreprise à son égard.
- de **fixer les modalités** concrètes de l'intervention : le lieu (entreprise, domicile du "coaché" ou autre lieu), le nombre de séances (en général, de 10 à 15 séances de 2 heures chacune), le rythme des séances (en principe, 1 séance par semaine le premier mois, puis à partir du deuxième mois, 2 ou 3 séances mensuelles).

*Je suis naturellement joignable entre les séances pour des échanges ponctuels (téléphone, courriel).*

- de déterminer le **montant des honoraires** d'intervention. Cette intervention peut être prise en charge par les organismes habilités et s'inscrire dans le cadre du DIF, par exemple.

*En dehors des séances, je pourrai ponctuellement assister à des prestations du "coaché".*

### La première séance

La première séance sert :

- à établir un **diagnostic**,
- à fixer des **objectifs**,
- à déterminer, pour chaque objectif, des **critères de réussite** mesurables et quantifiables.
- à réaliser des **documents de référence** audio et vidéo à partir desquels on mesurera les progrès.

### Les séances suivantes

Selon une méthodologie rigoureuse, le travail de chaque séance est axé sur les différentes techniques évoquées précédemment. Le "coaché" reçoit, dès la signature du contrat, une **feuille de route** personnalisée qui est ensuite constamment affinée en fonction des résultats atteints.





## Bernard Armbruster

# TÉMOIGNAGES & RÉFÉRENCES



### Ce qu'ils en disent

► *Conduire une réunion est réellement devenu un plaisir pour moi... (et pour les autres)*

**J.-P. L.**, Directeur de centre de vacances.

► *Mon débit de paroles était trop rapide. En quelques séances, ce fut réglé . 10 ans après, les résultats sont toujours là.*

**V. D.**, Cadre dans une compagnie aérienne.

► *J'ai réalisé ce que charisme veut dire.*

**D. B.**, Dirigeant (imprimerie)

► *... C'est agréable d'être écouté.*

**B. G.**, Cadre dans la Grande Distribution.

► *J'ai appris à me servir du cerveau droit et du cerveau gauche pour mieux toucher et convaincre. C'est troublant.*

**A. L.**, Conseil Général.

### Ils me font confiance...

#### France

##### ► Grande Distribution :

Carrefour  
Intermarché  
Leclerc  
Metro

##### ► Hôtellerie:

Méridien  
Concorde

##### ► Aéronautique :

Air-inter  
Air-France

##### ► Groupements :

C.E.A.  
Ministère de la Défense  
V.V.F.  
I.S.S (espaces verts)  
UNEP (paysagiste)

##### ► Santé :

C.H.U. Remiremont...

#### Italie

##### ► Grande Distribution :

Metro-Italia,  
I.P.E.R.



Le MERIDIEN

