



Dossier de candidature Coach Wellness

J'accepte le traitement des informations personnelles* portées sur ce formulaire et qu'elles soient enregistrées dans un fichier informatisé par la Société WW.

**Veuillez noter que les réponses sont obligatoires et nécessaires au traitement de votre dossier de candidature. L'absence de réponse est susceptible de compromettre la gestion de votre candidature.*

Nous ne traiterons vos données que dans la mesure où cela est nécessaire : pour vous contacter, assurer le traitement de votre candidature et respecter nos obligations légales. Vos informations personnelles sont conservées pendant une durée qui ne saurait excéder 2 ans, sauf si vous exercez votre droit de suppression des données vous concernant.

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

N° de téléphone :

E-mail :

Adresse Skype :

Qu'est-ce qui vous a motivé à envoyer votre candidature ?

.....
.....

Comment nous avez-vous connu ?

- Annonce sur un site pour l'emploi précisez lequel :
- Rubrique Recrutement du site Internet WW
- Candidature spontanée
- Candidature sur proposition du Coach Wellness ou du Studio Team Manager
- Affiche Recrutement lue dans le Studio WW
- Magazine WW

Avez-vous déjà suivi le programme WW :

- Oui Non

Si oui :

- Membre WW : Atelier WW Digital
- Date :/...../..... à (ville) :

Avez-vous déjà été salarié WW

- Oui Date d'entrée :/...../..... Non

Wellness that Works.



Questionnaire à remplir par le candidat :

Quelles sont les raisons qui vous donnent envie d'intégrer WW ?

.....
.....

Pouvez-vous nous décrire le contenu de la mission du Coach Wellness ?

.....
.....

Qu'est-ce qui vous intéresse dans le poste de Coach Wellness ?

.....
.....

A votre avis, quelles sont les techniques auxquelles le Coach Wellness fait appel pour animer un Atelier WW ?

.....
.....

Pour vous, devenir Coach Wellness, c'est ...

.....
.....

Chez WW, nous considérons que le poste de Coach Wellness requiert 4 compétences clés qui sont : **Coach « expert »**, **Coach « coach »**, **Coach « facilitateur »** et **Coach « Entrepreneur »**. Pour chacune de ces compétences requises, réalisez votre auto-évaluation :

(1 = très difficile / 2 = difficile / 3 = facile / 4 = très facile)

1. Coach expert	Témoigne d'un style de vie sain, personifie la mission WW sur les 3 dimensions	
	Connait et utilise les outils digitaux (Appli et site internet WW)	
	Fait preuve de créativité et développe des idées nouvelles pour animer	
2. Coach Coach	Est facile à aborder, inspire confiance	
	Capacité à motiver et soutenir	
	Communique clairement, écoute et reformule en posant des questions	
3. Coach facilitateur	Crée une dynamique de groupe, favorise les échanges	
	Aide les membres à se sentir à l'aise et leur permet d'interagir entre eux	
	Transmet une énergie positive aussi bien au groupe qu'individuellement	
4. Coach entrepreneur	Organisé et attentif à la gestion du temps	
	Attentif aux besoins des membres, soucieux de leurs attentes	
	Orienté sur les résultats (agit pro-activement, met en place des actions pour attirer de nouveaux membres et dynamiser son Studio WW)	



Quelles seraient vos disponibilités préférées ?

(rayez les mentions inutiles) :

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
Matin	Matin	Matin	Matin	Matin	Matin
Midi	Midi	Midi	Midi	Midi	Midi
Après-midi	Après-midi	Après-midi	Après-midi	Après-midi	
Soir	Soir	Soir	Soir	Soir	

Etes-vous véhiculé :

OUI NON

Si votre candidature est retenue, savez-vous que :

- Vous participerez aux réunions de formation et de secteur OUI NON
- Vous aurez l'opportunité de faire la promotion locale WW (Affichage, distribution de tracts, etc.) OUI NON

Wellness that Works.



Test de mise en situation

Certaines situations ci-dessous sont décrites. Bien que vous ne les ayez pas vécues en tant que Coach, merci de nous apporter les réponses qui vous conviennent le mieux ou d'entourer la réponse choisie.

1) Votre Atelier WW est réussi car :

1. Le sujet traité (thème de la semaine) vous a plu et vous aviez beaucoup de choses à dire car vous maîtrisez le sujet parfaitement.
2. Vos membres ont témoigné, communiqué entre eux et trouvé des solutions qui répondent à leur problématique.
3. Tous les membres ou presque ont perdu du poids et sont satisfaits d'eux.

Merci d'expliquer votre choix :

.....
.....
.....

2) Vous accueillez un nouveau membre. Il vous dit qu'il ne s'intéresse pas au poids et veut simplement "se sentir mieux". Comment allez-vous orienter votre 1^{ère} échange ?

.....
.....
.....

3) Un membre vient régulièrement en Atelier WW mais ne perd pas de poids. Il est très déçu et dit que la méthode ne marche pas pour lui. Que lui dites-vous en premier ?

1. Vous lui dites que cela arrive que la méthode ne marche pas.
2. Vous lui donnez des conseils qui ont été efficaces pour vous lors de votre amincissement.
3. Vous le questionnez sur ses habitudes de vie saine et essayez de lui faire exprimer les solutions adaptées pour lui qu'il est en mesure de mettre en place.

Merci d'expliquer votre choix :

.....
.....
.....

4) Dans la première partie de votre Check-in Wellness , vous apprenez que Marie est fière d'avoir su gérer efficacement une sortie et se sent bien dans ses progrès vers son objectif mensuel qui est d'aller à la gym. Quand elle monte sur la balance elle a pris 1,2kg et est déçue. Comment allez-vous mener la conversation?

.....
.....
.....



6) Un membre est très heureux car il a perdu beaucoup de poids et a atteint un premier palier d'objectif de perte de poids de 10kgs. Il a un mariage la semaine suivante et explique qu'il va pouvoir enfin mettre la tenue qu'il souhaitait. Vous pensez que :

1. Vous lui avez donné les bonnes solutions / astuces.
2. Il s'était fixé un objectif et cela est plus facile pour réussir.
3. Le fait de suivre strictement la méthode suffit pour maigrir.

Merci d'expliquer votre choix :

.....
.....
.....

7) Un membre parle beaucoup pendant l'Atelier WW et accapare toutes les discussions en parlant de lui :

1. Vous le laissez s'exprimer.
2. Vous invitez les autres membres à donner leur avis.
3. Vous changez de sujet.

Merci d'expliquer votre choix :

.....
.....
.....

8) Les membres sont très nombreux à votre Atelier WW, cependant les ventes d'outils sont faibles :

- 1- Cela ne vous étonne pas car c'est la fin du mois et les membres n'ont pas d'argent à dépenser.
- 2- C'est normal, il n'y a aucune nouveauté en ce moment.
- 3- Vous n'avez pas suffisamment fait témoigner les membres sur l'aide apportée par les outils.

Merci d'expliquer votre choix :

.....
.....
.....