

SYSTEM

international training center

Международная неделя коучинга

Предпринимательское мышление. Почему коучу важно считать себя предпринимателем.

Макарова Евгения



Обо мне

- **Коуч по стандартам ICF (120+ часов практики)**
- **Наставник для начинающих экспертов**
- **Куратор программ в международном коуч-центре «System ITC»**
- **9 лет в сложных продажах на позициях менеджера и директора компании**



@coach.jein



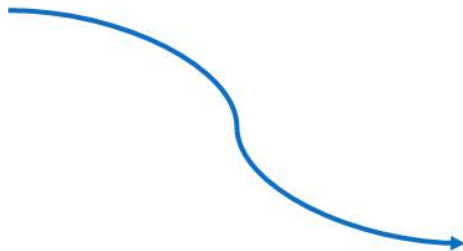
Про что сегодня:

- 1. Главные ошибки начинающего коуча**
- 2. Что такое предпринимательское мышление**
- 3. Бизнес-модель успешного коуча**
- 4. Как развить предпринимательское мышление, чтобы не только работать в удовольствие, но и достойно зарабатывать**



1. Ошибки начинающего коуча

- Пока учимся.
 - Сейчас я получу диплом и скажу всем, что я коуч. Клиенты начнут приходить.



- После завершения учебы.
 - Что делать? Как заявить о себе? Где брать клиентов?

1. Ошибки начинающего коуча

- Ждать идеального момента
 - Еще обучения
 - Улучшение/изменение ситуации
 - Классная упаковка
 - Опыт, отзывы и кейсы
- Застрять в бесплатном периоде (без оплаты или донейшн)
 - Чем дольше вы находитесь на стадии «бесплатно», тем сложнее начать брать деньги
 - Медвежья услуга клиенту
 - Обесценивание себя
 - Ущерб репутации коучинга в целом

1. Ошибки начинающего коуча

- Тянуть клиента к результату и брать на себя всю ответственность
 - Считать себя плохим экспертом, если клиент не достиг результата
 - Работать с некомфортными клиентами и в некомфортных условиях
 - Не выбирать клиентов
- Не знать и не выбирать свою нишу и целевую аудиторию
 - Работать со всеми запросами и всеми клиентами
 - Бояться сузить нишу и целевую аудиторию
 - Делать клиентам расплывчатое предложение

1. Ошибки начинающего коуча

- Не прокачивать предпринимательское мышление
 - Ограничивающие убеждения и страхи
 - Отсутствие взрослой позиции
 - Не считать себя предпринимателем
 - Страх брать деньги за услуги, потому что это помощь людям
 - Страх и нелюбовь к продажам



2. Что такое предпринимательское мышление?

Набор убеждений, мыслительных процессов и способов взгляда на мир, которые определяют предпринимательское поведение.

2. Предпринимательское мышление

- **Взрослая позиция.**
 - Управлять своей жизнью и своими результатами
 - Принимать решения, а не ждать, когда что-то произойдет или кто-то решит все за вас
 - Использовать стратегию «Сделал – Проанализировал – Скорректировал – Сделал»

2. Предпринимательское мышление

- **Гибкость.**
 - Если план А не сработал, есть еще 32 буквы алфавита
 - Быть открытым миру и его изменениям, быстро реагировать
 - Смотреть на задачи с разных углов и пробовать разные варианты реализации
 - Рассматривать неудачи, как опыт и возможности

2. Предпринимательское мышление

- **Эксперт – как проект, система.**
 - Знать свои сильные и слабые стороны
 - Фокусироваться на доходах
 - Нарращивать активы, необходимые для развития

3. Бизнес-модель успешного коуча

Как представляют себе процесс заработка на коучинге новички



3. Бизнес-модель успешного коуча

Как на самом деле выглядит процесс



Активы, которые влияют на уровень дохода эксперта

- Финансы
- Время
- Продукты
- Аудитория
- Отзывы и кейсы
- Знания
- Опыт
- Оборудование
- Процессы
- Команда
- Личный бренд
- Связи
- Навыки
- Титулы



4. Как развить предпринимательское мышление, чтобы работать в удовольствие и достойно зарабатывать

- **Принять решение прямо сейчас.**
-

4. Как развить предпринимательское мышление

- **Берите ответственность на себя.**

Смотрите на ситуации с точки зрения того, что вы сделали или не сделали для получения результата. Что можете сделать еще? Что сделаете иначе?

- **Ставьте цели и планы.**

Финансовые, по клиентам, кейсам, активам.

- **Делайте то, что не нравится.**

Думайте, к чему большему приведут эти действия. Любые непривычные действия рано или поздно войдут в вашу зону комфорта.

- **Забирайте из неудач опыт и возможности.**

Даже из промахов можно сделать классные продукты.

4. Как развить предпринимательское мышление

- **Думайте о себе, как о цельном бизнесе.**

Представьте, что вы магазин, например.

- **Полюбите продажи.**

Где-то есть клиенты, которые ждут именно вас и ваш продукт.

- **Делайте финансовую растяжку.**

Сколько вы сами готовы платить за услуги экспертов? Сколько бы вы заплатили за свой продукт?

- **Работайте с помогающими практиками.**

Проработать убеждения, получить опыт коллег, побыть на месте клиента.

ВАШИ ВОПРОСЫ



Мои вопросы к вам:

1. Что самое важное сегодня забираете с собой?
 2. Как примените новые знания?
 3. Насколько готовы стать предпринимателем?
-