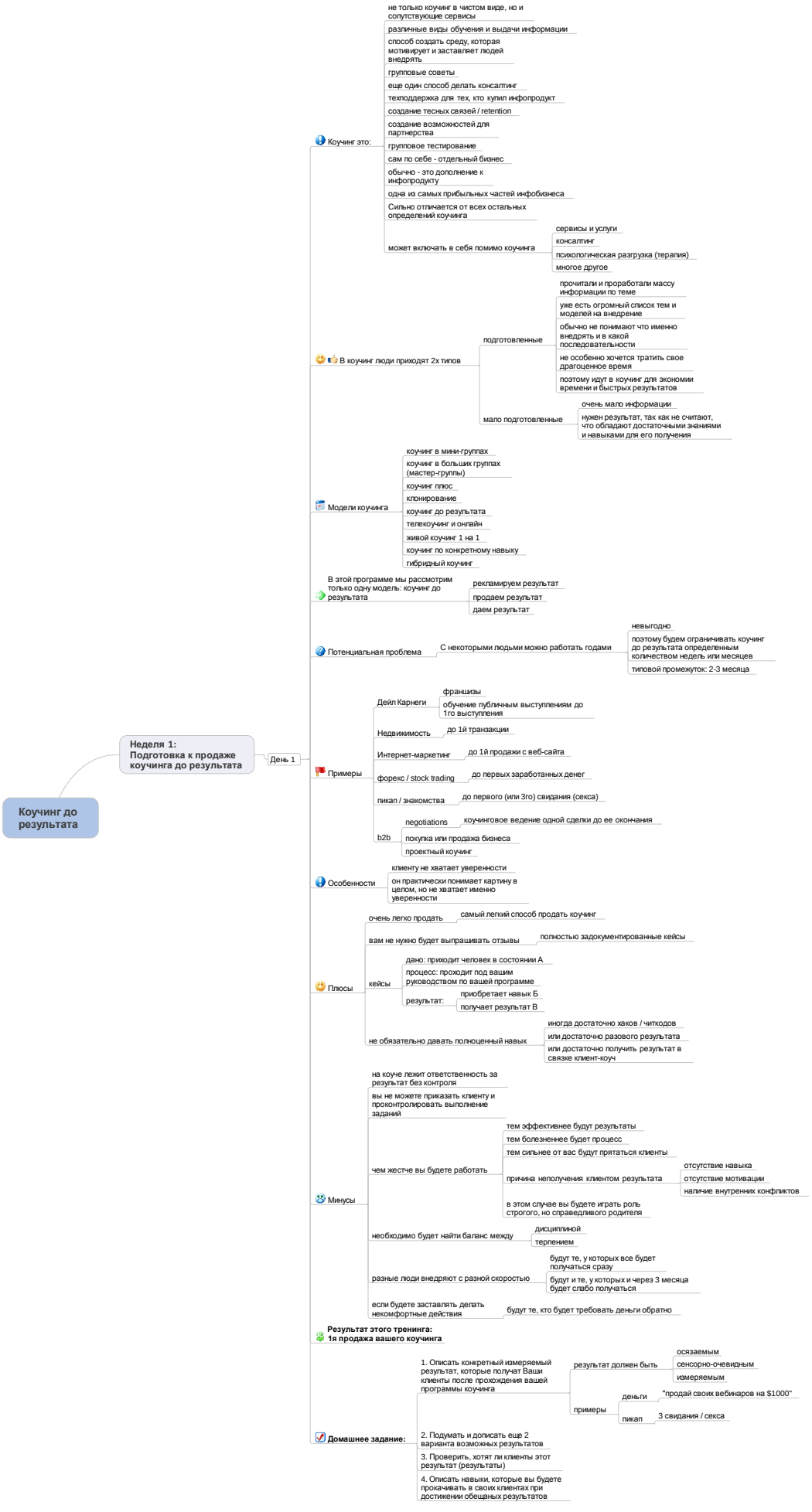
Коучинг до результата
Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата
День 1
Коучинг это:
не только коучинг в чистом виде, но и сопутствующие сервисы
различные виды обучения и выдачи информации
способ создать среду, которая мотивирует и заставляет людей внедрять
групповые советы
еще один способ делать консалтинг
техподдержка для тех, кто купил инфопродукт
создание тесных связей / retention
создание возможностей для партнерства
групповое тестирование
сам по себе - отдельный бизнес
обычно - это дополнение к инфопродукту
одна из самых прибыльных частей инфобизнеса
Сильно отличается от всех остальных определений коучинга
может включать в себя помимо коучинга
сервисы и услуги
консалтинг
психологическая разгрузка (терапия)
многое другое
В коучинг люди приходят 2х типов
подготовленные
прочитали и проработали массу информации по теме
уже есть огромный список тем и моделей на внедрение
обычно не понимают что именно внедрять и в какой последовательности
не особенно хочется тратить свое драгоценное время
поэтому идут в коучинг для экономии времени и быстрых результатов
мало подготовленные
очень мало информации
нужен результат, так как не считают, что обладают достаточными знаниями и навыками для его получения
Модели коучинга
коучинг в мини-группах
коучинг в больших группах (мастер-группы)
коучинг плюс
клонирование
коучинг до результата
телекоучинг и онлайн
живой коучинг 1 на 1
коучинг по конкретному навыку
гибридный коучинг
В этой программе мы рассмотрим только одну модель: коучинг до результата
рекламируем результат
продаем результат
даем результат
Потенциальная проблема
С некоторыми людьми можно работать годами
невыгодно
поэтому будем ограничивать коучинг до результата определенным количеством недель или месяцев
типовой промежуток: 2-3 месяца
Примеры
Дейл Карнеги
франшизы
обучение публичным выступлениям до 1го выступления
Недвижимость
до 1й транзакции
Интернет-маркетинг
до 1й продажи с веб-сайта
форекс / stock trading
до первых заработанных денег
пикап / знакомства
до первого (или 3го) свидания (секса)
b2b
negotiations
коучинговое ведение одной сделки до ее окончания
покупка или продажа бизнеса
проектный коучинг
Особенности
клиенту не хватает уверенности
он практически понимает картину в целом, но не хватает именно уверенности
Плюсы
очень легко продать
самый легкий способ продать коучинг
вам не нужно будет выпрашивать отзывы
полностью задокументированные кейсы
кейсы
дано: приходит человек в состоянии А
процесс: проходит под вашим руководством по вашей программе
результат:
приобретает навык Б
получает результат В
не обязательно давать полноценный навык
иногда достаточно хаков / читкодов
или достаточно разового результата
или достаточно получить результат в связке клиент-коуч
Минусы
на коуче лежит ответственность за результат без контроля
вы не можете приказать клиенту и проконтролировать выполнение заданий
чем жестче вы будете работать
тем эффективнее будут результаты
тем болезненнее будет процесс
тем сильнее от вас будут прятаться клиенты
причина неполучения клиентом результата
отсутствие навыка
отсутствие мотивации
наличие внутренних конфликтов
в этом случае вы будете играть роль строгого, но справедливого родителя
необходимо будет найти баланс между
дисциплиной
терпением
разные люди внедряют с разной скоростью
будут те, у которых все будет получаться сразу
будут и те, у которых и через 3 месяца будет слабо получаться
если будете заставлять делать некомфортные действия
будут те, кто будет требовать деньги обратно
Результат этого тренинга:
1я продажа вашего коучинга
Домашнее задание:
1. Описать конкретный измеряемый результат, которые получат Ваши клиенты после прохождения вашей программы коучинга
результат должен быть
осязаемым
сенсорно-очевидным
измеряемым
примеры
деньги
"продай своих вебинаров на $1000"
пикап
3 свидания / секса
2. Подумать и дописать еще 2 варианта возможных результатов
3. Проверить, хотят ли клиенты этот результат (результаты)
4. Описать навыки, которые вы будете прокачивать в своих клиентах при достижении обещаных результатов