

Коучинг до результата

Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата

День 2

Чему учить? Знания или навыки. Есть у меня или есть у клиентов. Влияние коуча



Как учить? Наличие программы. Рамки варьирования состояний клиентов, целей, программы и результата. Гибкое использование множественных программ



Группа против индивидуальности. Работа в паре. Совместимость с коучем.



Играющий тренер



Домашнее задание:


1. Переписать результат своего коучинга так, чтобы он стал сенсорно-очевидным.


2. Описать рамки своих клиентов в коучинг (кого именно вы в нем хотите видеть).


Коучинг до результата


Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата

День 3

 Программа коучинга: как добиться результата (внутренняя начинка)

 Точка А --> Цели --> Рамка результата --> Программа --> Рамки гибкости

 Работа в потоке. Стресс и скука. Правильные зигзаги

 Разбивание процесса по частям. Вызов потоковых состояний. Плавный вход в коучинг.

Делание частей в потоке совместно с коучем --> делание частей в потоке самостоятельно под надзором коуча и обратной связью --> делание частей самостоятельно с проверкой результатов

1 Делание целого в потоке совместно с коучем --> делание в потоке самостоятельно под надзором коуча и обратной связью --> делание самостоятельно с проверкой результатов

2 Закрепление. Второй проход.

3 Особенности и предсказуемые кризисы

1. Описать программу своего коучинга - то, что вы будете делать со своими клиентами, пришедшими к вам в коучинг (описание рамки клиентов из 2го дня) для достижения заявленного результата

 **Домашнее задание:**

Коучинг до результата

Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата

День 4

🗨️ Программа: утряска, обратная связь

😬 Откаты и их интеграция в программу

👉 Если не работает - возможные ситуации и выходы из них

👍 Предсказуемое достижение результата. Альтернативные выходы из программы. Паузы и разморозки.

😊 Подготовка историй, баек, анекдотов и притч. Подготовка простых кейсов.

Проверьте программу напарника (если он есть) или свою еще раз

📝 **Домашнее задание:**

Задавайте вопросы, пока все не будет понятно

Определите узкие места и возможные проблемы в программе коучинга

Коучинг до результата

Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата

День 5

Тестовый кейс: описываем получение клиентом заданного привлекательного результата

3 кейса

1. Задокументировать 3 кейса - как Вы провели своего клиента из точки А (см. заявленную рамку для коучинга) в точку Б (ваш заявленный результат в коучинге).
2. Если таких кейсов в коучинге еще не было - найти их в своих тренингах.
3. Если не было и в тренингах - из существующей клиентской базы выбрать 3-10 человек и допинать их до результата (точка Б).

Домашнее задание:

4. Документировать так же, как Вы решали задачи по физике/математике в школе:
5. Дополнительное задание: по возможности, получить аудио/видео/текстовый отзыв от самого клиента, где он своими словами это все описывает.

Примечание: новых клиентов через этот процесс не прогонять, только существующих.

- а) Дано:
 - б) Найти:
 - в) Решение:
- То есть,
- а) Описание клиента и его проблемы в точке А.
 - б) Описание требуемого результата.
 - в) Сделанные шаги при прохождении из точки А в точку Б.

Желательно, с его лого/сайтом/фотографией и/или на бланке его компании с его подписью.

Коучинг до результата

Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата

День 6

! Читкоды к документированию кейсов в коучинг

1. Читкод #1 к предыдущему заданию:
задокументировать свой кейс
(прохождение из т.А в т.Б)

2. Читкод #2 к предыдущему заданию:
проинтервьюировать тех, у кого уже
получается требуемый результат
(точка Б) - клиенты, конкуренты,
знакомые, эксперты и пр.

3. Задокументировать таким образом 2-3 кейса.


✓ Домашнее задание:


Эти читкоды НЕ отменяют
предыдущего задания (Вам все равно
нужно будет успешно запинать 3х
человек до результата и
задокументировать весь процесс) - но
даст Вам возможность выиграть время
и начать продажу своего коучинга уже
на следующей неделе.

Коучинг до результата

Неделя 1: Подготовка к продаже коучинга до результата

День 7

 Додельываем описание 3х кейсов

 Финал 1й недели и переход ко 2й
(продажи коучинга)

 **Домашнее задание:** 1. Доделать свои 3 кейса.

Коучинг до результата

Неделя 2: Продажи коучинга до результата



Коучинг до результата

Неделя 2: Продажи коучинга до результата

День 8

💰 Продающий текст (SL) для продажи коучинга до результата

- заголовок
- что такое коучинг
- кого берем
- какой результат гарантируем

- блок стоимости встраиваем потом
- ограничение в 1-3 человека
- запись на интервью

пока добавляем блок с описанием того, что из-за того, что ситуация у каждого клиента разная, работы с каждым разное количество и, соответственно, стоимость будет известна после интервью



Домашнее задание:

1. Написать свое продающее письмо по шаблону

Коучинг до результата

Неделя 2: Продажи коучинга до результата

День 9

👍 Дополнения и улучшения в продающем тексте

- примеры нескольких случаев, в которых мой коучинг помог:
 - 1
 - 2
 - 3
- блок стоимости (конкретная стоимость за конкретный результат) без зависимости от начального уровня клиента
- оправдание стоимости
- общая ценность коучинга
- не для кого (кому не нужно идти в коучинг)
- гарантия
- возможные бонусы
 - доступ в МГ
 - доступ к нужным тренингам
 - доступ к нужным продуктам

📝 Домашнее задание:

1. Продолжаем править и доделывать наши sales letters

Коучинг до результата

Неделя 2:
Продажи коучинга до результата

День 10

? Логика интервью и порядок вопросов

расскажи о себе

зачем тебе этот результат?

что ты готов для него сделать?

почему именно я?

почему именно ты?

почему именно сейчас?

ок и оплата вперед

Домашнее задание:

1. Выстраиваем процесс интервью

2. Доделываем sales letter.

Коучинг до результата

Неделя 2:
Продажи коучинга до результата

День 11

💰 Начинаем продажи коучинга до результата

📝 Домашнее задание:

1. Додельываем sales letter.
2. Выкладываем SL на сайт
3. Проводим 3 интервью
4. Продаем свой коучинг

минимум 1

Коучинг до результата

Неделя 2: Продажи коучинга до результата

День 12

😊 Ключевой процесс закрытия на коучинг.

🗣️ Интервью, интервью, интервью

💰 Сбор денег: предоплата, ежемесячная оплата

🔑 Возможный договор

💰 Дополнительные процессы
привлечения клиентов

Рассылка по базе

жжк

вконтакте

facebook

одноклассники

...

обзвон тех, кто купил что-то другое

как результаты?

что получается?

какие есть вопросы?

есть новая возможность поработать вместе...

📝 Домашнее задание:

1. Продать первый коучинг.

2. Начать коучинг.

3. Отписаться о результатах

Коучинг до результата

Неделя 2: Продажи коучинга до результата

День 13

💰 Массовые продажи коучинга до результата

бесплатный вечерний мастер-класс

бесплатный вебинар

🌐 Первая попытка

✅ **Домашнее задание:**

1. Выступить перед аудиторией и продать свой коучинг.

Коучинг до результата

Неделя 2:
Продажи коучинга до результата

День 14

! Финал

☑ Домашнее задание:

1. Продать:

- минимум 1 коучинг
- средний результат: 3 коучинга
- максимальный: массово со сцены (или через вебинар)

2. Отписаться в комментариях:

- кому продано?
- что именно (какой результат)?
- за сколько?

1 Правильный вброс (письмом) в рассылку, на сайт, жж, блог, вконтакте, фейсбуке...

2 Детальный рассказ про особенности/навыки клиентов, успешно прошедших ваш коучинг до результата, и сбор контактов в перерыве на интервью на коучинг.

3 Живой мастер-класс и/или вебинар, построенный по законам "Продаж со сцены" и заточенный только для массовой продажи своего коучинга до результата.

3 дополнительные технологии усиления продаж коучинга до результата

Интеграция коучинга в инфобизнес.
Дополнения к тренерской работе

😊 Личная эффективность. Играющий тренер

День 15

Неделя 3:
Массовые продажи коучинга до результата

Коучинг до результата