

Coaching

**DE SUCESSO
ONLINE**



Coaching
DE SUCESSO
ONLINE

aviso Legal

Este e-book foi escrito apenas para fins informativos. Todo esforço foi feito para tornar este e-book o mais completo e preciso possível. No entanto, pode haver erros na tipografia ou no conteúdo.

Além disso, este e-book fornece informações apenas até a data de publicação. Portanto, este e-book deve ser usado como um guia - não como a fonte final. O objetivo deste e-book é educar.

O autor e a editora não garantem que as informações contidas neste e-book sejam totalmente completas e não serão responsáveis por quaisquer erros ou omissões.

O autor e o editor não terão qualquer responsabilidade ou responsabilidade perante qualquer pessoa ou entidade com relação a qualquer perda ou dano causado ou alegadamente causado direta ou indiretamente por este e-book

INDÍCE

Introdução

Qualidades de um ótimo treinador

Autoconsciência

Ótima comunicação

Percepção

Organizado e Profissional

Flexível

Especialize-se: Ganhe Dinheiro Real em Coaching

Capítulo 1: Você deve ver o coaching como um negócio

Seu ativo de coaching mais precioso é sua marca pessoal

Capítulo 2: Os treinadores precisam desafiar constantemente seus conhecimentos

Eles têm um site profissional

Eles são organizados e escrevem tudo

Eles são financeiramente confortáveis e não se desesperam pelos negócios

Eles são positivos, pontuais e preparados

Erros a evitar ao treinar online

Fazendo tudo .

Ter um site ruim

Concentrando-se muito em treinamento e certificação

Não ter dinheiro para iniciar e expandir seus negócios

Capítulo 3: Encontrando a causa raiz dos obstáculos de seu cliente

Crendo, Pensando e Agindo

Ações

Pensamentos

Sucesso de negócios de coaching Crenças

Maneiras de tornar mais fácil o coaching de clientes difíceis

Esteja comprometido com o sucesso deles, mas não deixe que ele vá longe demais

Cuidado com os sinais de alerta

Quando sua energia estiver diminuindo, corte-os

Fale o que você precisa falar

Superando o medo de falhar com os clientes

Oferecer Sessões Gratuitas

Faça sessões curtas no início

Pratique com amigos ou família

Capítulo 4: Razões da Falha dos Coaches de Vida e Negócios

Sendo Formulado

Falta de confiança em si mesmo

Copiando outros

Falta de persistência

Você precisa de certificação para ser um coach online?

Certificação e treinamento disponível

Encontrando treinamento e certificação legítimos

Quais são os melhores programas de treinamento em coaching?

Capítulo 5: Coaches online de sucesso precisam trabalhar na mídia

A mídia social é indispensável para o sucesso do negócio de coaching ...

Capítulo 6: Aumente seu valor de mercado por meio da controvérsia

Capítulo 7: Coaching em Grupo

Grandes vantagens do coaching em grupo

Sucesso de negócios de coaching

Capítulo 8: Organize um Programa de Coaching em Grupo de Sucesso

Crie seu perfil público

Use Prova Social

Use tráfego pago

Organize um webinar

Construindo um Funil para Seu Programa de Coaching

Conclusão

Quando sua energia estiver diminuindo, corte-os

Fale o que você precisa falar

Superando o medo de falhar com os clientes

Oferecer Sessões Gratuitas

Faça sessões curtas no início

Pratique com amigos ou família

Capítulo 4: Razões da Falha dos Coaches em seus negócios

Sendo Formulado

Falta de confiança em si mesmo

Copiando outros

Falta de persistência

Você precisa de certificação para ser um coach online?

Certificação e treinamento disponível

Encontrando treinamento e certificação legítimos

Quais são os melhores programas de treinamento em coaching?

Capítulo 5: Coaches online de sucesso precisam trabalhar na mídia .

A mídia social é indispensável para o sucesso do negócio de coaching ...

Capítulo 6: Aumente seu valor de mercado por meio da controvérsia

Capítulo 7: Coaching em Grupo

Grandes vantagens do coaching em grupo

Sucesso de negócios de coaching

Capítulo 8: Organize um Programa de Coaching em Grupo de Sucesso

Crie seu perfil público

Use Prova Social

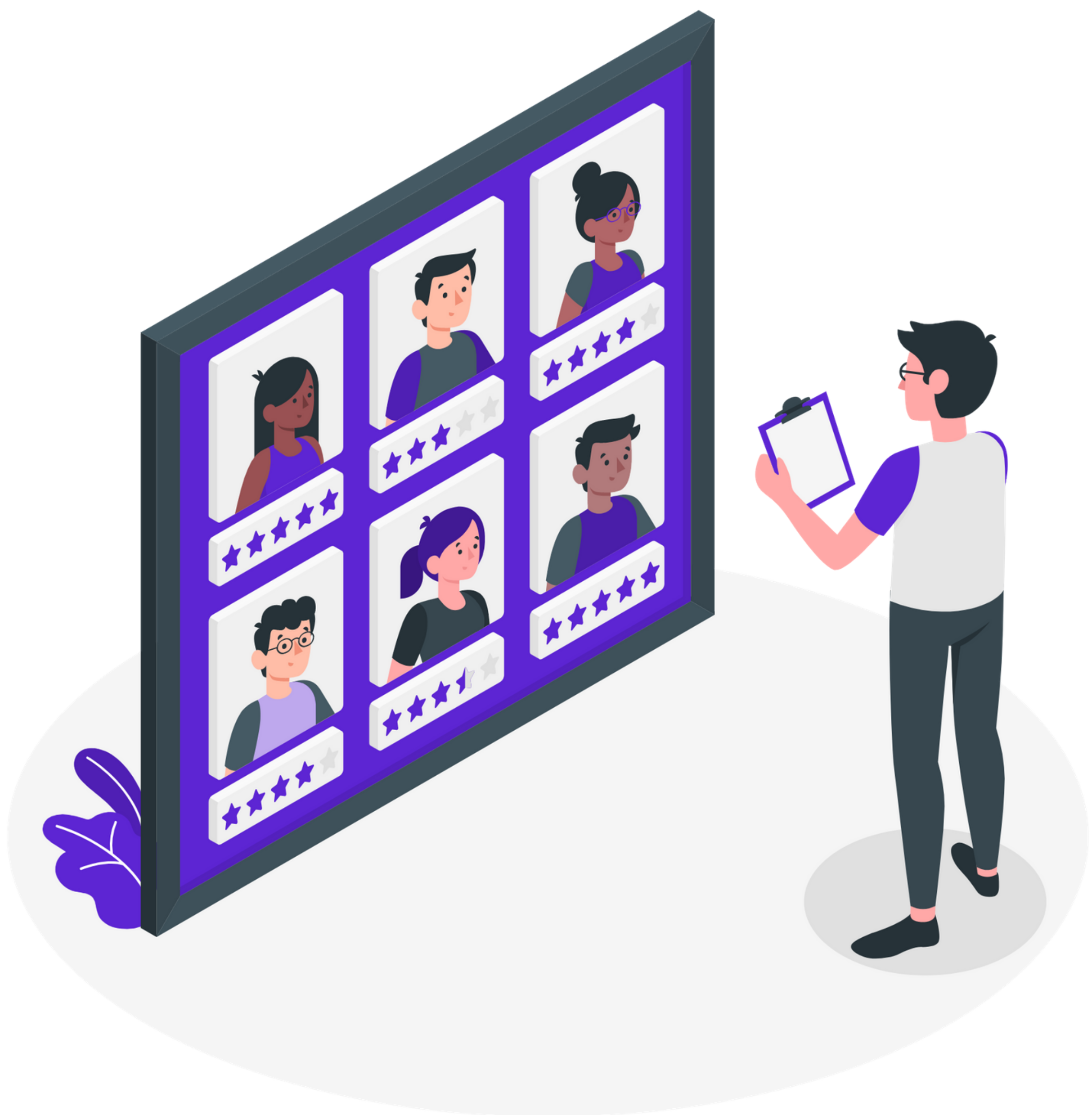
Use tráfego pago

Organize um webinar

Construindo um Funil para Seu Programa de Coaching

Conclusão

Introdução



A primeira vez que me interessei por coaching online, conheci muitas pessoas diferentes.

Muitos desses indivíduos estavam no bom caminho para desenvolver um negócio de coaching online. “Até agora, tudo bem”, pensei comigo mesmo.

Acontece que muitas das pessoas com quem eu estava passando digitalmente estavam basicamente trilhando o caminho errado.

Eles tinham todas as ideias erradas sobre como construir e administrar um negócio de coaching online de sucesso.

Na verdade, por muito tempo, lutei com meu próprio negócio de coaching porque absorvi muitas das ideias deles.

Uma das ideias mais confusas e tóxicas que subscrevi foi a ideia de que deveria recrutar o maior número de clientes para o coaching individual.

Em teoria, isso fazia muito sentido porque, vamos encarar os fatos, se você quer aprender com alguém, a melhor maneira de fazer isso é ter essa pessoa bem na sua frente.

Enquanto essa pessoa está falando, você pode envolvê-la e fazer perguntas que significam muito para você. Talvez haja muitos materiais que não façam sentido para você.

Talvez essa pessoa esteja pulando certos materiais importantes. Seja qual for o caso, o fato de eles estarem à sua frente permite que você faça perguntas em tempo real para que eles possam interagir com você de forma que você obtenha as informações que levarão seu conhecimento ao próximo nível.

Tudo isso é bastante fácil de entender. No entanto, o problema é que as pessoas não vão procurar coaches individuais, a menos que valha a pena procurar essa pessoa.

Espero que você possa entender isso. Espero que a proposição de valor esteja bem clara com a afirmação que acabei de dizer.

Pense nisso. Se você for apenas uma pessoa aleatória que fica dizendo para si mesma e para qualquer pessoa que se importaria em ouvir que você é um especialista, você acha que será visto como um especialista? Provavelmente você não vai.

Você tem que pagar suas dívidas. Você tem que escrever muitos livros. Você tem que ser muito entrevistado. Você tem que se tornar uma espécie de figura da mídia.

Você tem que estabelecer um nome em seu setor. Muitas dessas atividades exigem um pouco de esforço, foco e motivação.

Sim, eles também levam muito tempo, e é assim que você constrói uma marca premium.

Depois de atingir esse estágio, faz sentido se comercializar em termos de coaching um a um. Antes disso, não fazia muito sentido porque as pessoas não se importavam.

Eles preferem ler seu livro. Eles vão te dar uma chance assim. Talvez assistam a um vídeo que você filmou há muito tempo.

No entanto, em termos de pagar até R\$ 300 por hora por uma hora de mentoria online, acho que não. Infelizmente, existem tantas outras pessoas que pensam como eu.

Faça um grande favor a si mesmo. Desenvolva uma marca premium primeiro. Há muitas maneiras de fazer isso. Algumas maneiras são mais decepcionantes do que outras. Algumas maneiras levam ao sucesso.

Qualidades de um ótimo treinador

Quando se trata de treinar pessoas, existem muitas qualidades boas que muitos treinadores exibem. Na verdade, todo coach por aí tem algumas boas qualidades que você poderia listar sobre eles, mas se você conversar com coaches suficientes e conhecer as pessoas do topo do mercado, notará um padrão começando a surgir.

Você verá que os coaches mais bem-sucedidos realmente compartilham alguns dos mesmos atributos. Aqui estão cinco qualidades que os melhores treinadores têm: Veja se consegue desenvolver esses mesmos atributos para fazer parte daquele clube de elite de treinadores de sucesso que estão fazendo a diferença em sua prática.

Autoconsciência

Autoconsciência é um grande problema. Você quer se conhecer intimamente porque, se ainda está lutando para descobrir quem você é, terá um grande problema em treinar outras pessoas.

Ótima comunicação

Os melhores treinadores têm ótima comunicação. Eles dizem as coisas certas na hora certa e, ainda mais importante, eles ouvem. Ouvir é uma habilidade que você deseja desenvolver e compreender e ter empatia pelas pessoas que está ouvindo, para que possa comunicar não apenas o que deseja dizer, mas também exatamente o que elas precisam.

Percepção

Grandes treinadores são perceptivos. Eles percebem coisas. Os treinadores podem dizer quando alguém não está tão motivado como antes ou quando alguém está tendo um dia ruim.

Sucesso de negócios de coaching Essa percepção é útil quando se chega à raiz do problema de um cliente e se aprofunda nas crenças e pensamentos que conduzem a um comportamento específico.

Organizado e Profissional

Os grandes treinadores não são apenas profissionais, vestem a peça e têm sempre a atitude certa, mas também são muito organizados. [

Mesmo que você não seja uma pessoa naturalmente organizada, você deve fazer um curso ou apenas aprender a fazer melhor, porque a organização é vital para administrar um bom negócio de coaching.

Você colecionará informações sobre vários clientes diferentes e os ajudará a cada um com um objetivo diferente e, a menos que seja organizado, ficará confuso e parecerá pouco profissional.

Flexível

Os melhores treinadores também são muito flexíveis. Eles podem facilmente se recuperar quando alguém lhes joga uma bola curva.

Se um determinado estilo de coaching ou método não está funcionando com um determinado cliente, eles ficam felizes em mudar as coisas e permitir que aprendam de um lugar completamente diferente, mesmo que não seja um com o qual eles se sintam mais confortáveis.

Especialize-se: ganhe dinheiro de verdade em coaching

Muitas pessoas têm a impressão de que, para ser um coach de sucesso, basta falar bem. Está certo.

Basicamente, você só precisa ter uma boa voz para falar e ter as expressões faciais certas. Você tem que fazer os gestos certos na hora certa com as pessoas certas para produzir os resultados certos.

Muito disso parece fazer sentido. Afinal, muito disso é sinalizador. Muito disso é realmente tudo sobre comunicação interpessoal e envio.