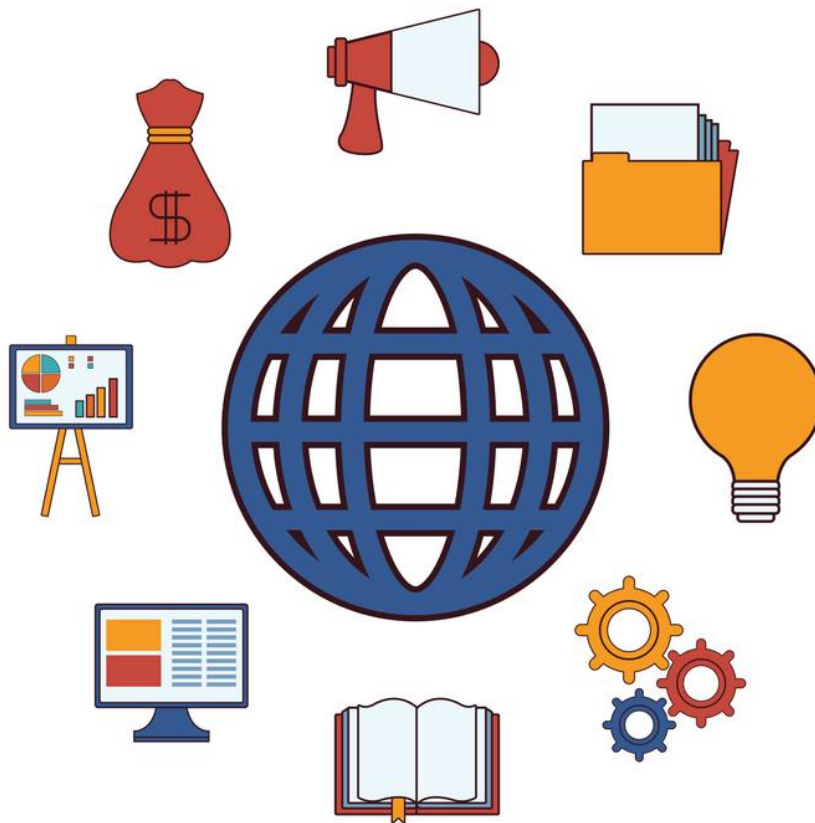


## 教练会谈设计

一旦创建了你自己的教练模型和教练利基，现在是时候制定出如何将你教练服务带入自己的目标市场了。大多数新教练想到的第一件事就是与潜在客户建立一对一的教练会谈课程，而且这样想是没有什么错的。然而，一对一模型在影响你的市场以及带来的收入方面之潜力都会有所局限。

## Coaching Practice Design



设计您的教练解决方案时可能需要考虑一些事项，这包括：

你的客户 – 怎样的框架最能奏效？

你的市场 -- 在你的目标市场中，还有哪些其他人群？

你的技能 -- 你还能将其他哪些技能带入你的教练服务中？

你的商务模式 -- 你计划怎样获得收入？

## 教练事业设计

大多数教练在创业时都会想到追寻自己的热情，做自己热衷的事业，因为这就是他们进入教练的初衷。教练们非常热爱这份职业，希望通过教练服务去帮助他人 - 这份初心真是很棒！然而，你可以以自己的热情所在为导向，并得到自己初衷之激励，但在一天结束时，一个企业必须盈利，如果无法盈利，你的事业就无法继续下去。

所以为了尽可能地为您的目标人群服务，您真的需要从第一天就开始考虑盈利。

## 销售

商业模式的第一个要素是销售。出售是每个企业的核心。每个企业都有销售。他们把东西卖给别人，但是他们这样做的方式很不同。你可能会向数百万人出售两美元的物品，或者你可能会出售价值七八十万美元的房屋。你可以自己做销售，也可以带一只团队来做销售。您可以在网上进行销售，也可以在现场实地进行销售。有很多不同的方式来实现销售。商业模式是您进行销售的方式。市场是第二部分。

## 市场

每一次销售都有一个市场，这个市场的规模和性质影响着商业模式。例如，如果你卖的是价值一美元的东西，但是你把它卖给了一百万人，那么这是一个相当不错的商业模式。或者，如果您只向十个客户销售，那么您确实需要销售价值至少一千美元的东西。所以，市场、市场的规模、市场的消费行为以及围绕市场买卖的信念等等，所有这些都影响到，哪种模式适合您的业务。

## 问一问自己

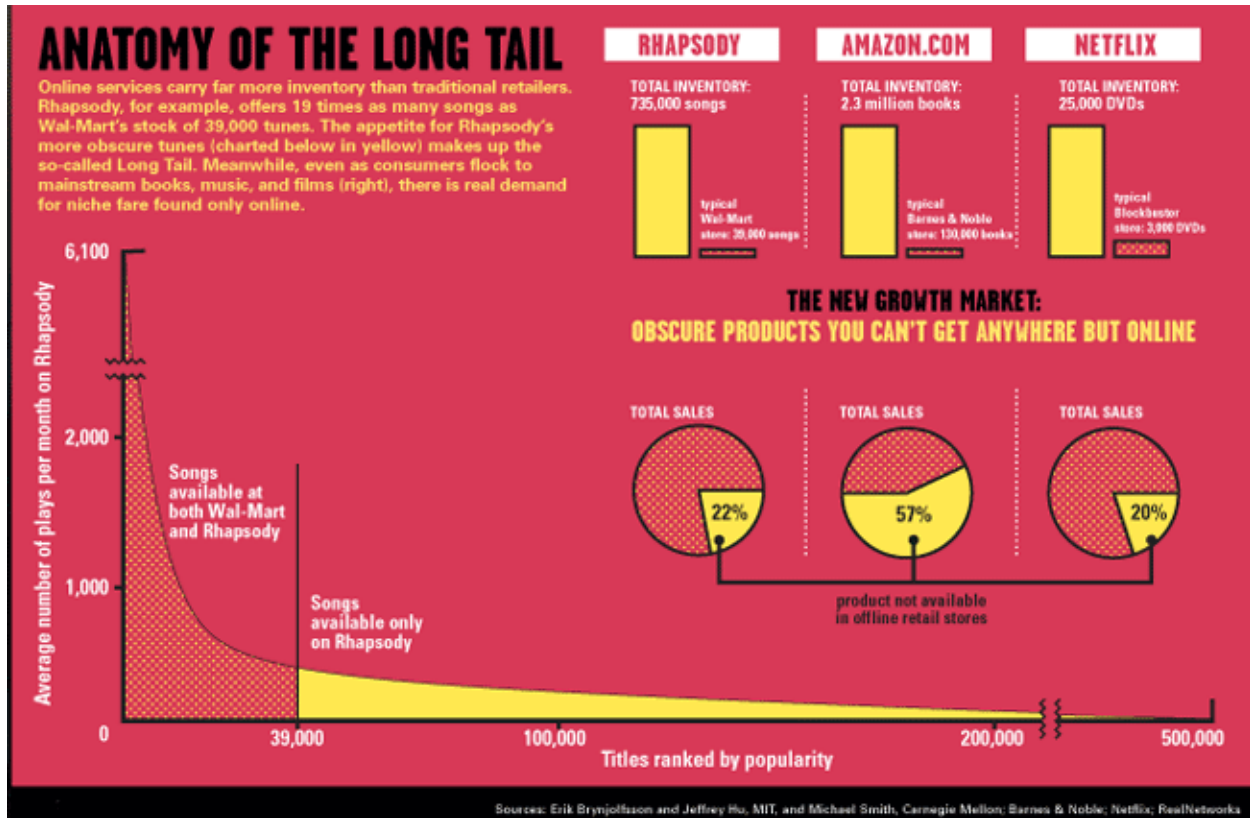
思考的问题包括：

- 你打算卖什么？
- 你将用什么模式来卖自己的商品？
- 你计划将很便宜的产品卖给很多人吗？
- 你打算一对一进行销售吗？
- 你打算将产品卖给一个小组吗？或许你的买家并不是个人主体？
- 你将服务于什么市场？
- 你的市场是地区的还是国际全球的？
- 这将会是一个个人市场，还是一个企业市场？

*“不仅仅要考虑热情，也要考虑利润。”*

## 你的教练"长尾 (Long Tail)" 是什么？

克里斯安德森 (Chris Anderson) 的“长尾”概念对互联网诞生后的所有商业模式产生了巨大的影响。克里斯多年前曾担任 WIRED 杂志的编辑，当互联网的发展还只是处于婴儿期的时候，他提出了这个概念。克里斯用一个图表阐述了这个概念，图标基于电影和视频行业。



如果仔细阅读克里斯安德森的“长尾”概念，你也会发现它十分有趣。克里斯多年前曾担任 WIRED 杂志的编辑，当互联网的发展还处于婴儿期的时候，克里斯提出了这个概念。他用一个图表阐述了这个概念，图表以电影和视频行业为例。

在纵轴上，是电影巨片，这些是排名前四十部的电影。图表上的这一部分是一个非常狭窄的区块，但在很短的时间内它是非常有利可图的。例如，一部蝙蝠侠电影需要花费数百万美元才能制作出来，但却能获得更多的数百万美元的利润 - 它只能运行数周，然后周期结束。随后，克里斯注意到这个长尾巴的概念，一些小的利基视频制作者在他们所热爱的主题方面制作视频，并跳过电影发行这一环节，跳过获得资金，取而代之的是直接进入 YouTube。这些短片的制作成本非常便宜。如果观察整个图形轴，你可以看到越向右走成本越低，电影也越便宜。他们的内容很好，但生产成本十分低廉。举一个例子，那是介绍飞钓或编织的 Youtube 视频，甚至包含那些改善舞蹈风格的内容等这类非常精细的特殊利基。我们可以用

比喻的方式，来试想一下，您当地的渔民可能并不多，但如果发展到全球范围内的渔民，那么您的市场就变得很大了。

## 教练会谈设计

许多人在谈到教练会谈的时候，常常会想到通过面对面或电话、视频、文本等其他应用程序进行一对一教练辅导。通过不同有创意并灵活的方式来进行教练会谈，不仅可以帮助您更频繁地提供教练服务，还可以为您和您的客户提供由各种方式进行教练会谈而带来的好处。

互联网的发展已经为我们提供了无数可负担得起的沟通和学习渠道，这使得集体教练活动和工作坊的开展变得可能。在教练行业里，灵活且具有创造性教练服务的市场需求正在不断增长 - 您可以像在 ICA 这样一个全球社区里，为更多人提供教练服务。

您可以考虑以下如何提供教练课程、或者替代 1-1 教练课程的方法：

## 企业教练

教练对企业各组织内部的系统或文化转变都能起到十分重要的作用。企业经常聘用教练，帮助它们实现战略目标和提高管理层员工领导力的使命。对企业而言，从总体上看，需要领导效绩，而教练能够为整个公司提供良性变化。一对一高管教练会谈或领导力教练是这一范畴的具体体现。

## 婚姻关系教练

婚姻关系教练会谈可以通过很多种方式来运作，例如一对一会谈，它也可以通过工作坊和团体教练的形式来开展。

## 集体教练

团队的支持和协同作用能够为创造学习、灵感和加速个人成长提供基础。小组中的每个人都有助于提供更高水平的支持，在这一个形式中，其过程倡导为彼此提供问责制。

## 团队教练

团队教练是集体教练的一个版本，这是因为两者模式相同，都是以提升团队绩效为目的的。“团队”可以是一支已经建立起的团队，此团队的创建以长期发展为目的，或者也可以是一个短期项目团队。

团队的所有成员都有一个共同的目标，即通过团队教练，去制定具备创新和宏伟视角的行动计划，以实现为公司带来直接投资回报的成果。在团队和集体教练活动中组成的这些小组可以帮助提升您的教练辅导水平，同时也为参与者提供一个动态的和全面的环境，以便更深入地了解并共创出更多的行动机会。

## 工作坊和研讨会

虽然这些术语经常互换使用，但研讨会更多地被视为传统的培训课程，其大部分时间都花在材料介绍上。

工作坊则意味着在会议结束为止，都会有更多互动式参与的环节，参与者通常都会得到某种收获（例如来年的目标，处理客户挑战的策略等）。

工作坊更有可能让参与者充分参与学习的过程，这里包含小型和大型小组讨论、活动和练习、以及针对提出的概念所涉及之练习机会。

## 会议

会议或研讨会是提供和讨论个人或某一行业话题的机会。会议可能包括主题发言人以及专题小组讨论、圆桌会议或工作坊、以及其他采用与会议计划相关的学习小组方法。

## 使用互联网

有在线提供教练服务有许多方式，很多教练们都在通过不同途径来开展教练活动。以下方法供参考：

- 邮件和短信

通过电子邮件来进行教练辅导所需要的一个电子邮件地址，也可以是一个系统或自动回复服务。自动回复邮件系统可以完成像发送自动预约确认函这类邮件的任务。例如，客户管理系统（CMS）就是这一类系统中的一种，它也可以让您为每周的会话设置主题或练习题。

- **视频和文案**

Skype、Zoom 和 You Tube 等应用程序允许您通过互联网拨打电话，您可以使用语音或视频进行一对一或小组教练会谈。您也可以发送简短的书面信息并记录会话。您可以联系世界上任何有电脑或使用智能手机的人，同时您可以免费下载软件。

使用 Youtube 时，请务必将隐私设置为私密，以便只有您邀请的人才可以观看该视频，并且该视频不会显示在 YouTube 上的公开列表中。

Vimeo 就像 YouTube 一样提供免费和付费版本。

- **社交媒体**

在 Facebook 上进行教练互动，也可以通过文字沟通来进行。或者您可以创建私人教练组以供您的客户加入参与。在 Hangouts.google.com 上，您可以通过多种平台进行视频通话、电话和发送消息，其包括 PC，平板电脑等。

## **思考：**

- 回想一下你曾经共事过的那些高效团队或团队环境。其组织是在怎样的结构中运营的？
- 诸如优势识别（StrengthsFinder）之类的评估可以让您更好地了解作为团队“领导者”或推动者的自己。您对结果了解多少？
- 您在哪些方面有深入了解或者您最擅长讨论的话题是什么？
- 如果要开展一次成功的工作坊或研讨会，您需要什么？