

コーチング事業をうまくいかせるための101のヒント

(最低25項目にチェックがつくようにしましょう)

1. とにかく、付加価値を提供する
2. あなたの事業拡大に特に協力してくれる3人にサービスを提供する
3. 現クライアントに対して無料のワークショップを提供する
4. 友人、クライアント、プロスペクト、一般に向けて、リーズナブルな料金設定でワークショップを提供する
5. キークライアントに、5人紹介してもらおうよう依頼する
6. 昼食会を毎週、または、パーティを毎月開催する
7. クライアントに、「人を紹介してもらおうことで、私は収入を得ている」ということを伝える
8. 理想的なクライアントが出入りする会合などのメンバーになる
9. クライアントの希望することの20%増しのサービスを提供する
10. インスピレーションが湧くようなオフィス環境を整える
11. 費用は払えないけど、あなたが援助できる人を3人コーチする
12. あなたが理想的とするクライアントが必要なクォリティの高いサービスを提供している人を50人ネットワークする
13. あなたが特に得意とする分野を、提供するサービスの25%を占めるようにする
14. 競合するコーチたちとの会合も開催する
15. クライアントがあなたのことについて話せるようにトレーニングする
16. 「無条件に建設的な人」である、という評判をたてる
17. あなたの事業についての新しいこと、話題についての記事を書く
18. 後輩に対して、メンターになる
19. アポイントメントを取ってくれる人を雇う
20. 伝えたい3つの基本的なメッセージを明確にする
21. 誰に対しても、あなたがその人に要求することを10こ言えるようにする
22. あなたの事業の目指す基準を高く設け、それに敬意を払う
23. 押入を整理整頓する
24. 毎月ニュースレターを発行する
25. 毎月個人的なレターを送る
26. 毎週最低一回は、グループに対して講演をする
27. 住んでいる町で一番居心地のいい場所に住む
28. 誕生日カードや、季節ごとのカードを送る
29. ルールを破るような本を書く
30. 同僚に、「リクエストレター」を書く
31. 3つの領域におけるスペシャリスト（専門家）として認知されることしかし、コーチとして独立できるようになったら辞めること
32. 収入の10%をトレーニング、コーチングや自己成長に投資する

33. 服装をグレードアップする
34. プロフェッショナルとなる
35. 執着していることを明確にし、それから解放されること
36. 自分のヴィジョンを知り、それを明確に人に伝えられるようにする
37. 影響力を持つ中心人物となる
38. キーパーソンと呼ばれる人とのリレーションを作る
39. たとえ、相手が間違っていたとしても、クライアントの言うことは正しい。
なぜなら、彼らは正しいから
40. コーチ費用を上げる
41. コーチとしての仕事以外にも、自分のニーズを満たすこと
42. クライアントを紹介してもらったら、的確なギフトを送ること
43. プロスペクトを、クライアントへと変換させるスキルを持つ
44. クライアントを紹介してもらったらすぐにアクノレッジする
45. 名刺は渡さない。それよりも、相手に電話をしていいかどうか聞く
46. コーチとして完全に独立する
47. 仕事を得るために、お願いはしない。でも、依頼はする
48. 人から興味を持たれること。自分が相手に興味を持つのではなく
49. 約束は低めに設定する。それでもクライアントを獲得できるようにする
50. 仕事は完了させる
51. 人への贈り物は、相手を輝かせるものにする
52. 何か意味のあることを言えるようにする
53. クライアントの紹介は、向こうからやってくるようにする。自分からかけるのではなく
54. アクノレッジする。ほめるのではなく
55. 現クライアントに、より多くの仕事を提供する
56. コーチとして提供しない、また今後も提供するつもりのないサービスを明確にすること。
57. クライアントから多くを期待する
58. 一定の収入が得られるようなサービスをパッケージ化する
59. 常連クライアントの質を常にアップグレードする
60. 25%の利益増になるように経費をカットする（個人として、会社として）
61. 人からあらゆる領域においての許可を得られるようにする
62. コーチをつける
63. 手につけたくて、まだつけていないことを完了させる
64. 特徴でなく、ベネフィットについて話す
65. 相手の立場で話す。自分の立場からでなく。
66. 物事は率先してやる。人から言われるのを待たない
67. 噂話はしない
68. 利益より、その人との関係を大事にする
69. 自分の時間の価値を高める。雑用はやらない
70. パンフレットにたよらない
71. 自分の専門性を常に磨く

72. 4半期毎に休暇を取る
73. 毎晩楽しみになるものを持つ
74. 率直になること。でも、出過ぎたことはしない
75. 援助を求める人には与えること。でも、それにコストをかけてはならない
76. 人にどんなサービスを提供できるか具体的に認識すること。そして、それを人に伝える
77. キーパーソンを食事等に誘う
78. 相手に何をしてもらいたいかを聞く
79. 関わる必要のないプロスペクトとの関係は早めにうち切る
80. 人から拒否されても、それは贈り物だと思う
81. トrendに敏感であること
82. 新規クライアント用に、時間を空け、空白のファイルを用意し、ウエルカムキットは印刷しておく
83. コミュニケーションは少な目に、情報は多めに
84. クライアントのニーズや不安は、本人が気付くより先に予期し、応える
85. 契約は必ず書面で交わす
86. 広報、贈り物、紹介してくれる人のマネジメントに収入の5%を投資する
87. ひとりひとりのクライアントを資産として見る：10年の収入
88. 自分をプロモーションするよりは、人を惹きつけるようになる
89. クライアントとの関係は、お互いが貢献しあえるようにデザインすること
90. 全体的に考える、具体的に動く
91. ゴールとあなたの価値を同線上におく
92. サービスを提供する上で目に見えない人的コストはできるだけ低く押さえる
93. あなたのクライアントがクライアントを紹介するようにする
94. 紹介をしてもらえないとしたら、その理由を知る
95. トップ10のクライアントと、その紹介者のリストを作る。紹介ツリーを作る
96. 通常の2倍の早さでコーチ業を遂行するプランを練る
97. 自己紹介を10コの言葉でできるようにする
98. 自分はどうして魅力的であるか、ということ、あなたの理想的なクライアントに話す
99. サービスする。セールスするのではなく
100. 障害になっていることは排除する
101. 必要とするより50%多い仕事量を持っていること
102. あなたの80%の収入源となっている20%の人が誰かを知る
103. 自分の仕事を信じる
104. 話している内容よりも、あなたが何を伝えているかという事に責任を持つ
105. 特に必要でない場合も、きちんとした服装をする
106. あなたはメッセージを伝えるだけ。選択するのは相手
107. とことんコミュニケーションを交わすこと。クライアントに遠慮しない
108. 人にエネルギーを与えるような自己紹介をする
109. あなたのアドバイザーたちと、毎週会う
110. 毎日最低1枚のアクノレジメントのメモを書く

- 1 1 1. 興味を持たれる人になる
- 1 1 2. 必要な時にはNOと言えるようにする
- 1 1 3. 時給は1万円と3万円の間に設定する
- 1 1 4. まず、収入の10%は貯蓄する
- 1 1 5. 毎日、クライアントに予定外の電話をする
- 1 1 6.
- 1 1 7.
- 1 1 8.
- 1 1 9.
- 1 2 0.