

Спринт 1. Коучинговые инструменты для жизни и работы

Этика и экология в коучинге

- Этика в пространстве коучинга
- Понятие экологии
- ОСВК
- Суть отношений в коучинге (и жизни)
- Роль личности коуча в процессе работы с клиентом

Введение в коучинг

- Суть коучинга и отличия новой эпохи коучинга
- Роли в коучинге
- Коучинг аутентичности
- Аксиомы коучинга
- Ген изменений
- Проблемы и решения

Coaching framework и инструменты

- Лестница ценности коуча
- Лестница роста коуча
- Создание совместных отношений с клиентом
- Контракт с клиентом
- Структура сессии
- Примеры сессии

Работа с запросом

- Философия цели: целеполагание
- Искусство планирования, приоритезация
- Истинный запрос клиента
- SMART-целеполагание
- Модель GROW
- Инструмент SCORE
- Инструмент «Шкалирование»
- Модель «Рамка проблемы – рамка результата»
- Инструмент «Декартовы координаты»

- Техника «5 почему»
- Техника «Кино»
- Техника «Работа с частями»
- Техника «Трансформация страха в ресурс»
- Уровни работы в коучинге Роберта Дилтса
- Техника «Создание идеального будущего»
- Техника «Быть–Делать–Иметь»
- Матрица принятия решений
- Инструмент «Легализация»

Потребности и ценности

- Мотивация и мотивы
- Осознание истинных желаний
- Путь к глубинной цели

Коучинговые Self-навыки

- Внутренние конфликты: как принять решение
- Части личности (когнитивная модель)
- Гибкость

Коучинговые Hard-навыки

- Контакт с собой
- Доверие
- Наблюдательность
- Активное слушание
- Общение на равных
- Фокус на цели
- Голос коуча

Эмоциональный интеллект

- Компетенции коуча
- Три интеллекта
- Состояния COACH и CRASH
- Работа с метафорами
- Эмпатия и понимание эмоций
- Эффективное использование эмоций в коучинге
- Инструмент для работы с эмоциями

Страхи

- Природа страха
- Когнитивные искажения
- Отсутствие опоры
- Техники ресурсирования

Ограничивающие убеждения

- Как работают убеждения
- Сложность работы с убеждениями
- Почему нельзя “чинить” убеждения
- Убеждения как фокусы внимания
- Когда возникают убеждения
- Чувства-индикаторы убеждений
- Структура убеждения
- Источники убеждений
- Техники работы с ограничивающими убеждениями
- Работа со сложными кейсами
- Работа с сопротивлением клиента

Спринт 2. Распаковка твоей гениальности

Уроки, упражнения, тесты и практики на:

- выявление и исследование своих ценностей;
- выявление и исследование своих принципов;
- выявление и исследование своей экспертности и мастерства
- распаковку себя;
- определение твоего типа личности.

Спринт 3. Маркетинг на основе твоих ценностей и потребностей рынка

Инструменты коуча и примеры работы в разных нишах

- Ролевые модели
- Коучинг отношений (Межличностные взаимоотношения)
- Life-коучинг
- Трансформационный коучинг

- Health-коучинг
- Бизнес-коучинг
- Командный коучинг
- Финансовый коучинг
- Профессиональный коучинг (карьерный)

Выбор ниши

- Как работает бизнес эксперта
- Три стиля социального взаимодействия
- Product Market Fit
- MVP
- Как работает MVP
- Три рынка
- Связь нишевания и заработка
- Ниша: важно знать
- Системы и узкие горлышки
- Запаздывающие и опережающие показатели

Блог как инструмент заработка

- Golden Circle
- Ценности и интересы
- Подписчики
- Ниши и боли

Привлечение трафика

- Темы, жанры и форматы
- Принципы написания крутого текста
- Визуальная коммуникация
- Источник идей
- Контент-план
- Оптимизация
- HADI-цикл + Drip-matrix

Монетизация блога

- Лестница роста специалистов
- Формирование оффера
- Прогревы

- Продажи с бесплатной консультацией
- Создание reels

Спринт 4. Внеконкурентный продукт, который тебе будет легко продавать

- Принцип создания продукта / программы
- Три уровня обучения в продукте
- Типы образовательных продуктов
- Лестница роста учеников
- Структура урока
- Архетипы участников
- Типы контента
- Связь наших ценностей и сильных сторон и наших продуктов
- Принцип создания трансформации для студентов