

بیزینس کوچینگ چیست؟ هرآنچه که باید بدانید



آکادمی کوچینگ یوبان

یوبان باش تا به رویاهات برسی



امروزه بیزینس کوچینگ (Business coaching) برای صاحبان کسب و کارها که قصد پیشرفت دارند، به اصلی مهم تبدیل شده است. اگرچه همچنان برخی از رهبران بنگاه های تجاری درک درستی از کارکرد این واژه یا نقش جدید ندارند. بهتر است بدانید کوچینگ رابطه متقابلی است که بین صاحبان مشاغل و مربی حرفه ای با هدف توسعه استراتژیک کسب و کار موفق، ایجاد می شود.

در این راستا کوچ یا مربی با در نظر گرفتن ارزش و اهداف تجاری چشم اندازهایی را طراحی می کند. چشم اندازها نیز همچون چراغ راهنما فعالیت اقتصادی را تا مقصد دلخواه پشتیبانی و پیش می برند. اما چگونه؟

اگر همچنان درک مبهمی از این دانش پر معنا و مفید دارید و نمی دانید کوچینگ چیست، کافیسست تا انتها همراه ما شوید و دقایقی را به مطالعه این مقاله اختصاص دهید. تعریف جامع، وظایف و انتظارات مدیران عامل از کوچینگ عناوینی هستند که به آن ها خواهیم پرداخت.

بیزینس کوچینگ را بهتر بشناسید

کوچینگ مشاوره نیست. اغلب به اشتباه تصور می کنند که کوچ ها در کسب و کار مانند مشاوران نقش توسعه تجارت را برعهده دارند. البته که این طور نیست! با مطالعه بهترین کتاب کوچینگ اطلاعات بسیاری زیادی در این رابطه به دست می آورید. اما در این مقاله به مهمترین آنها اشاره شده است.

کوچینگ با کمک بازخوردها، ابزار و راهنمایی، جهت و چشم اندازهای مناسبی را برای مشاغل به تصویر می کشد. همچنین به عنوان عامل پاسخگو شناخته می شود؛ همان چیزی که صاحبان مشاغل بیشتر به آن نیاز دارند. در این صورت به مدیران کسب و کارهای بزرگ و کوچک در حفظ اهداف اقتصادی کمک می کند.

یک بیزینس کوچ حرفه ای، بدون شنیدن بازخوردها اظهار نظر نمی کند. همچنین از توانایی لازم برای تشخیص مسائل خاص و سیستماتیک در تجارت برخوردار است.

مطلب پیشنهادی و مرتبط: [نگاهی به تاریخچه بیزینس کوچینگ](#)

استخدام مربی تجاری به مانند استفاده از شریکی با تجربه است که توصیه های مناسب او راهگشای مسیر است. راهنمایی های او در عبور از دشواری های اداره کسب و کار راه را از بیراهه نشان می دهد. این توصیه ها ممکن است زمینه های زیر را در برگیرد:

- تعریف اهداف و چشم اندازها؛
- ارائه راهکارهایی برای رشد و توسعه؛
- تدوین برنامه در راستای ایجاد یا احیای نام تجاری.

اهداف و چشم انداز کسب و کار خود را از بیزینس کوچینگ بخواهید

اگر اهداف و چشم اندازی روشن از فرآیند کاری خود دارید، کوچینگ در رسیدن به آن ها یاری گر شما خواهد بود. اگرچه از همه مهم تر، تعیین اهداف هستند که مربی در شناخت درستی یا نادرستی آن ها راهگشا است.

پای ریزی اهداف بلند مدتی که در طول فعالیت های اقتصادی به دنبال آن هستید، از بخش های اصلی زندگی به شمار می رود. مربی تجاری حرفه ای به جای معرفی نمادهای توخالی موفقیت یا بیان اعداد مطلق، به هماهنگی اهداف با ارزش ها می اندیشد.



به عنوان مثال، تنها گفتن "من امسال درآمد خود را 50 درصد افزایش خواهم داد"، کافی نیست!

بیزینس کوچینگ انگیزه اصلی در توسعه تجارت را کشف می کند. این انگیزه ها عبارت هستند از:

- اشتیاق در تجارت و پتانسیل تاثیرگذاری؛
- خرید وقت آزاد در دستیابی به دیگر خواسته ها؛
- رضایتمندی از خود و کمک به دیگران؛
- ایجاد ثروت برای خانواده.

مربیان تجاری در ایجاد چشم انداز و سپس تعیین اهداف کمک می کنند. به گونه ای که خواسته های مورد نیاز اقتصادی را برآورده سازد. بنابراین اگر احساس بی هدفی می کنید، کوچینگ با کشف سرخ ها، بیشترین زمینه های تاثیرگذاری کسب و کار را نشان می دهند. علاوه بر این برنامه هایی را در راستای دستیابی به آن ها معرفی می کنند.

رشد و توسعه با تقویت نقاط قوت و مدیریت نقاط ضعف

با دید کامل و اهداف صحیح به راحتی مسیر موفقیت در فعالیت تجاری را دنبال کنید. اما اگر برخلاف تمایلات طبیعی قدم بردارید، چرخ ها از حرکت باز خواهند ایستاد.

بیزینس کوچینگ همچون آینه در تمام مسیر روبروی شما قرار دارد. با استفاده از آن عمق توانایی های کاری را به خوبی بشناسید؛ حتی قسمت هایی را که سعی در پنهان سازی آنها دارید را نمایان کنید.

با نقاط قوت حرکت کنید



توجه به نقاط قوت راهکاری میانبر به منظور رسیدن به موفقیت است که اغلب نادیده گرفته می شود. زیرا گاهی مدیران کسب و کار بر ناتوانی خود متمرکز شده و توانمندی ها را از یاد می برند.

در این میان بیزینس کوچینگ با ابزارها و تجربیات مرتبط شناسایی می کند که:

- چگونه یاد می گیرید؟
- چگونه کار می کنید؟
- و چگونه با دیگران ارتباط برقرار می کنید؟

در این صورت با انتخاب بخش های توانمند و درخشان فعالیت، شیوه های شناسایی و تقویت نقاط قوت را یادآور می شوند.

مدیریت کاستی ها

طبق تحقیقات تلاش به منظور تبدیل نقاط ضعف به قوت گاهی اتلاف وقت و هزینه است. بیزینس کوچینگ با کمک به مدیریت ضعف ها از ورود به این چرخه پایان ناپذیر جلوگیری می کند.

همچنین با آشکارسازی موانعی مانند نقاط کور و الگوهای نامناسب، دانشی جدید را به ارمغان می آورد. علاوه بر این با بهبود مهارت مکالمه، توانایی رهبری و ایجاد اعتماد به نفس کسب و کارهای اقتصادی را به سمت رشد هدایت می کند.

ارائه پاسخگویی و بازیابی نام تجاری

دستیابی به کسب و کار موفق نتیجه طبیعی اقداماتی است که به طور مداوم در طول زمان انجام می شود. بیزینس کوچینگ شریک نهایی پاسخگویی است که **تجارت** را در مسیر درست هدایت می کند. علاوه بر این با درک عمیق از کار، اهداف و موقعیت در هر مرحله، بازخوردی مناسب را ارائه دهد.

گذر از مسیر طولانی تجارت ساده نیست؛ ممکن است در هر لحظه انگیزه خود را از دست دهید و به عادت های قدیمی بازگردید. همچنین اعتبار و نام تجاری خود را در بازه ای از دست دهید.

کوچینگ تجاری با افزایش انگیزه و کشف راهکارهای مناسب کمک می کند که موفقیت را جشن گرفته و از عقب نشینی موقت بازگردید.

انتظاراتی که باید از بیزینس کوچ داشته باشید

کوچینگ تجاری چه فعالیت هایی را انجام می دهد؟ آیا به پیشرفت کسب و کارها کمک می کند؟ این ها سوالاتی هستند که در ذهن اغلب مدیران و صاحبان مشاغل شکل می گیرد.

با این حال پاسخ به پرسش ها ساده نیست. با دستیابی به پیشرفت ارزش بیزینس کوچینگ آشکار می شود. بنابراین از مربی حرفه ای باید انتظار داشته باشید که:

1. ارائه دید شفاف از عوامل تاثیرگذار و غیر موثر در تغییرات کسب و کار و در نتیجه استفاده کارآمدتر از منابع موجود؛
2. تعیین نتایج بر مبنای تحلیل واقع گرایانه، مکاتبه های آزاد، تصمیمات راسخ و اقدامات متمرکز به جای سیاست، شخصیت و نظرات غیر واقعی؛
3. آگاهی درونی از عملکرد بیرونی فعالیت تجاری براساس تجربه های وسیع مشابه؛
4. شناسایی بازخوردها با بررسی نتایج و شناخت راهکارهای ناکارآمد؛

حال که با انتظارات خود از کوچینگ تجاری آشنا شده اید، بهتر است بدانید در استفاده از این دانش، معادله ای دو سویه برقرار است. طرف دیگر رابطه مربی، اعتماد صاحبان مشاغل، کسب و کارها و افرادی هستند که با او کار می کنند و بر روند فعالیت ها تاثیر می گذارند.

چرا استخدام بیزینس کوچینگ؟

چرا کوچینگ ارزش صرف زمان، انرژی و پول شما را دارد؟ آیا هنوز به دنبال پیروی از دیدگاه های سنتی و منسوخ هستید؟ ویژگی های غیرقابل انکار مانند:

- افزایش اعتماد به نفس؛
- شناسایی چشم اندازها و اهداف؛
- ترک عادت های نادرست و کهنه در اداره کسب و کارها؛
- افزایش توانایی رهبری؛
- پاسخگویی در برابر اهداف؛
- کسب درآمد بیشتر با طراحی استراتژی های محکم.



از اصلی ترین مزایای مثبت بیزینس کوچینگ به شمار می روند که به کمک مدیران ارشد کسب و کارهای بزرگ و کوچک می آید. جالب است بدانید حتی فعالیت اقتصادی موفق نیز به منظور حفظ روند رو به رشد خود باید از تجربیات مربی های حرفه ای بهره مند شوند.

نقش بیزینس کوچینگ در کسب و کارهای کوچک

با پیشرفت سریع زمانه و پیدایش کسب و کارهای نو، اهمیت بیزینس کوچینگ در دستیابی به موفقیت و حضور مداوم در بازار پر رنگ تر می شود. همه صاحبان مشاغل حتی افراد با تجربه بد نیست از دانش بیزینس کوچ بهره مند شوند.

مهم نیست فعالیت کوچک اقتصادی شما چقدر موفق باشد؛ زیرا هیچ مدیری جواب همه سوالات را نمی داند. اما این که بدانید در مواجهه با چالش ها به موقع و درست تصمیم بگیرید، کمکی است که کوچینگ تجاری به

شما می‌کنند.

مطلب پیشنهادی: تفاوت کوچینگ و مشاوره؛ بررسی تفاوت های بیزینس کوچینگ با مشاوره

اما شاید با شنیدن نام مربی تجاری، تصویر فردی سخنران در ذهن تداعی شود که تنها با حرف زدن پیش می‌رود. در حالی که او بزرگترین سرمایه گذاری خواهد بود که در طول فعالیت تجاری خود تجربه می‌کنید.

بنابراین فرقی نمی‌کند که یک بازرگان کارکننده باشید یا یک کارآفرین تازه کار که در جهت ارتقا حرفه تلاش می‌کند و از قدم بعدی خود مطمئن نیست. با یوبان دقایقی را همراه شوید و درک این دانش امروزی را برای پیشرفت کسب و کار کوچک خود آسان تر کنید.

فواید بیزینس کوچینگ برای کسب و کارهای کوچک

در روزگار سخت اقتصادی امروزی شاید با خود بیاندیشید که استخدام کوچینگ تجاری در لیست اولویت های شما جایی ندارد. با این حال عکس این واقعیت صادق است. در شروع کار کمک گرفتن از افرادی که تجربه های بسیاری را در زمینه مشابه داشته اند همچون موشکی سریع شما را به سمت موفقیت پرتاب می‌کند.



زیرا صاحبان مشاغل در ابتدای راه به هر کمکی نیاز خواهند داشت. اما سوال این است که چرا؟

- چگونه بیزینس کوچینگ به دارندگان کسب و کارهای کوچک کمک می کند؟
- آیا کوچ یک شریک ایده آل برای دستیابی به ثبات و توسعه خواهد بود؟

از این رو با چند دلیل مزایای بهره مندی این عنصر نو ظهور، را برای مدیران مشاغل کوچک شرح می دهیم و خدمات حیاتی او را افشا کنیم.

تعیین روشن اهداف

به طور معمول در روزهای ابتدایی مدیران عامل کسب و کارها بی توجه به تناسب کار با اهداف، زمان را تنها به تجارت اختصاص می دهد. در حالی که بیزینس کوچینگ مرتب به شما یادآور می شود که باید اهداف را سرلوحه کار خود قرار دهید.

در این صورت از انجام کارهای بی فایده جلوگیری شده و فعالیت های مشاغل به پیروی از خواسته ها پیش می روند. تمرکز بر زمینه کار، تقویت نقاط قوت و کم رنگ کردن نقاط ضعف از موافقی است که کوچ با

تعیین درست اهداف به شما هدیه می دهد.

تبدیل متخصص به کارآفرین

تنها داشتن تخصص شما را به یک کارآفرین موفق تبدیل نمی کند. شاید در حرفه خود متخصص موفق باشید، اما این ویژگی برای اداره کسب و کار کافی نخواهد بود. هر تجارتی شیوه اداره مخصوص به خود را دارد.

در این میان بیزینس کوچینگ با آگاهی از شیوه های موثر اداره کسب و کار، بینش صحیح را به شما می بخشد. علاوه بر این با یادآوری عادات و راهکارهای هوشمند شما را به سمت موفقیت و توسعه فعالیت اقتصادی سوق می دهد. زمانی نمی گذرد که او تخصص صاحبان مشاغل را به ایده ای نو و کارآفرینی بدل می کند.

دستیابی به راه حل برای بهبود فعالیت ها، دانش استراتژی های فروش و مهارت های رهبری یا راه اندازی فاز جدید از دغدغه های ذهن مدیران هستند. جالب است بدانید با استخدام مربی تجاری تمامی این ایده ها به حقیقت خواهند رسید.

مطلب پیشنهادی: [قدرت بیزینس کوچینگ در شغل](#)

شناسایی مشکلات در تجارت

گاهی مدیران تا اندازه ای در فعالیت های خود غرق می شود که قادر به درک صحیح از دشواری ها نیستند. در این شرایط بیزینس کوچینگ حرفه ای انتقادی عینی را از کسب و کار به شما ارائه می دهد.

او با کمک تجربیات به آسانی مشکلات سیستمی ناپیدا را کشف کرده و به جستجوی راهکارهای منطقی و واقعی می پردازد. عدم رشد تجارت از مشکلات رایج کارآفرینان است که مربیان بیزینس با یک جفت چشم دوم به دنبال ارائه نگرشی ارزشمند در بهبودی و رفع آن هستند

علاوه بر این افزایش تعداد مشتریان و معرفی گسترده نام تجاری از خواسته های این نوع مشاغل به شمار می روند. در این میان برنامه ریزی استراتژیک، ارائه طرح های تجاری منحصر به فرد و عملیاتی چاره این مشکل است که توسط کوچ انجام می شود.

ایجاد و ارتقا مسئولیت پذیری و پاسخگویی

از مهم ترین توصیه های بیزینس کوچینگ تجاری اهمیت به رمز مسئولیت پذیری در دستیابی به موفقیت در کسب و کار است. آن ها به طور مستمر از تمام صاحبان مشاغل در خواست می کنند که کارمندان و ذی نفعان را به پاسخگویی عادت دهند.

اداره موفق بیزینس حتی با وجود مدیران و تیم مسئولیت پذیر سخت است. چه برسد زمانی که یکی از مهره های راس هرم سعی در شانه خالی کردن از مسئولیت و عدم پاسخگویی درست به اشتباه خود داشته باشد.

بہتر است بدانید مسئولیت پذیری دامنه فعالیت را محدود نمی کند بلکه به رشد تجارت و ایجاد اساسی مستحکم منجر می شود. چه بسیار شرکت های بزرگی که با سهل انگاری در این اصل مهم به زمین خورده

اند. کوچ با تحلیل پاسخ ها شرایط را سنجیده و سپس یا اولویت بندی پروژه ها شما را در مسیر درست هدایت می کند.

به اشتراک گذاری تجربیات و دانش

ممکن است که فکر کنید همه چیز را در مورد تجارت در زمینه فعالیت خود می دانید. اما بهتر است بدانید سخت در اشتباه هستید. بیزینس کوچ حرفه ای، همچنان تجربیات و دانشی را در سینه دارد که از شنیدن آن متعجب خواهید شد.



طبق گفته کاترینا روت از مربیان بزرگ تجاری، دانسته ها در فروش و بازاریابی چندان اهمیتی ندارند. بلکه اگر قادر به رهبری قلب و روح مردم باشی به آسانی با آن ها ارتباط برقرار خواهی کرد، آن ها را به عملی ترغیب می کنی یا سبک زندگی آن ها را تغییر می دهی.

تجربه بهترین معلم برای اداره کسب و کارهای کوچک است که یک کوچ تجاری حرفه ای این ویژگی را دارد.

چرا در آغاز کسب و کار کوچک از بیزینس کوچینگ کمک بگیریم؟

اول راه هر کسب و کار کوچکی با دشواری هایی مانند عدم وقت کافی برای شناسایی اهداف و روبرویی با مشکلات مالی همراه است. از این رو صاحبان مشاغل نوپا یا کوچک کمتر به استخدام بیزینس کوچ می اندیشند. اما چرا؟

کوچ تجاری با تجربیات خود آینده اقتصادی فعالیت شما را به سوی موفقیت سوق می دهد. کمک به افزایش مشتری، گسترش کسب و کار و افزایش درآمد امتیازاتی است که مربی بیزینس برای شما به ارمغان می آورد. او در مسیر طولانی تجارت همچون شریکی وفادار دانش پیشین خود را به اشتراک می گذارد.

مطلب پیشنهادی: اهمیت بیزینس کوچینگ برای کسب و کارها

علاوه بر این با ایجاد و ارتقا مسئولیت پذیری و پاسخگویی مدیران و کارمندان مهارت رهبری را افزایش می دهد. همچنین با بنیانگذاری برنامه های استراتژیک و هدفمند نقاط قوت کسب و کار را متمرکز تر می کند.

بنابراین چه در صنعت تازه کار باشید یا با تجربه، چه در اوج پیشرفت باشید و چه در بحران، یک بیزینس کوچینگ نقش به سزایی را در کسب و کار کوچک شما ایفا خواهد کرد. زیرا تفکر مدیران ارشد را به چالش کشیده و با ارائه راهکارهای مفید مسیر موفقیت را هموارتر می کند.

نقش بیزینس کوچینگ برای کسب و کارهای بزرگ



تنها کسب و کارهای نوپا یا کوچک به بیزینس کوچینگ نیاز ندارند؛ بلکه شرکت های بزرگ نیز ممکن است در بازه ای با چالش هایی روبرو شوند که آن ها را به سمت سقوط یا انحلال کشاند.

جا ماندن از بازار رقابت، عدم خلاقیت در بازاریابی، گسترش و ایجاد واحدهای جدید، حفظ مشتری و بروز مشکلات بهره وری گوشه ای از مشکلاتی است که در روند کسب و کارهای بزرگ یا روبه رشد ایجاد می شوند.

اما آن چه اهمیت دارد رفع آن ها و بازگشت به چرخه رقابت و تولید است. یکی از راهکارهای امروزی که مشاوران اقتصادی توصیه می کنند، استخدام بیزینس کوچ حرفه ای و موفق است که انتظارات شما را برآورده می کند.

جالب است بدانید حتی مدیر سابق گوگل نیز از استخدام مربی تجاری به عنوان یک تصمیم حرفه ای در دوره مدیرعاملی خود یاد می کند. بنابراین اگر به دنبال موفقیت های پی در پی هستید، لحظه ای درنگ کرده و با مطالعه این متن کوتاه قدمی بزرگ برای کسب و کار خود بردارید.

با بیزینس کوچینگ چالش ها را پشت سر بگذارید

حفظ رشد یک تجارت با وجود پیشرفت روز به روز تکنولوژی پیچیده است. زیرا نیازهای بشر نیز در گذر زمان، نه تنها سال به سال، بلکه ساعت به ساعت تغییر می کند. بنابراین تولیدات باید به روز شوند که قادر به رقابت با بازارهای دیگر باشند.

علاوه بر این از یک سو تولیدات نو و از سوی دیگر گسترش ابزارهای ارتباطی، بازاریابی های خلاقانه را طلب می کنند. در این شرایط گسترش و ایجاد واحدها نیز را در راستای تناسب عرضه، تقاضا و حفظ مشتری امری اجتناب ناپذیر است.

با وجود تجربه های بسیار یا حتی تخصص در کار، به تنهایی از پس این تغییرات بر نمی آید. یک ضرب المثلی قدیمی می گوید که دو فکر بهتر از یکیست. بنابراین بد نیست با کمک بیزینس کوچینگ استوارتر و صحیح تر به جلو پیش بروید.

در ادامه چند عنوان از چالش هایی که کسب و کارهای بزرگ با آن روبرو هستند مطرح می کنیم. سپس به بیان نقش کوچ تجاری در عبور موفق از دشواری ها می پردازیم.

استراتژی های بی نظیر تجارت را از بیزینس کوچینگ بخواهید

از اصلی ترین شیوه های دستیابی به کسب و کار مستحکم تعیین اهداف صحیح و به کارگیری استراتژی های متناسب آن است. در این میان توجه به توصیه های فردی باتجربه در زمینه مشابه تجارت شما به این روند سرعت و کیفیت می بخشد. برخی از چالش های موجود در اداره امور تجارت های بزرگ عبارت هستند از:

- طراحی سیستم و فرآیندهای نو متناسب با زمان؛
- کم رنگ شدن جهت و چشم اندازها؛
- کنار آمدن با رقبا؛
- عدم تعادل بین حفظ کیفیت و رشد.

بیزینس کوچینگ با دانش خود توصیه هایی را مختص فعالیت های شما ارائه می دهد که مجدد گوی سبقت را از رقبا برآید. حتی صاحبان شرکت های بسیار قدرتمند مانند استیو جابز و بیل گیتس نیز امروزه به استخدام کوچ تجاری روی آورده اند.

مطلب پیشنهادی: [چه کسانی به بیزینس کوچینگ نیاز دارند؟](#)

این مربیان بیزینس با یادآوری مجدد اهداف، چشم اندازهایی را برای شما ترسیم و راه را هموارتر می کنند. آن ها انگیزه از دست رفته صاحبان مشاغل را برگردانده و به بازگشت به صحنه رقابت ترغیب می کنند.

بازاریابی خلاق با دانش بیزینس کوچینگ

همانطور که با زمان پیش می‌روید گاه به فراخور شرایط نیاز به تغییر در فرآیند بازاریابی خواهید داشت. زیرا کسب و کارهای دیگری نیز به حوزه کاری شما ورود می‌کنند. از این رو برای ماندن در فضای بازار باید اقداماتی را انجام دهید.

مربی بیزینس در این مواقع بازخوردهای بیرونی از فعالیت‌های شما را جمع‌آوری و با نیازسنجی صحیح شیوه‌های موثر در بازاریابی را معرفی می‌کند. علاوه بر این اعتبار برند یا نام تجاری شما را رونقی دوباره می‌بخشد.

با یک جفت چشم اضافه، دقیق‌تر نیرو استخدام کنید

کسب و کارهای بزرگ در راستای گسترش فعالیت‌های خود نیاز به تاسیس واحدهایی جدید خواهند داشت که این خود به چالشی برای آن‌ها تبدیل می‌شود. زیرا هر توسعه هر بخش با استخدام نیروی کار، خرید تجهیزات و هزینه‌های سربار همراه است.

اما استخدام کارمندان با استعداد، ایجاد یک محیط مناسب برای تعالی، آموزش مسئولیت‌پذیری و پاسخگویی به آن‌ها آرمان‌هایی هستند که با وجود بیزینس کوچینگ سریع به نتیجه می‌رسد.

مهارت های رهبری و مدیریت نوین را از بیزینس کوچ بی آموزید

صاحبان کسب و کارهای بزرگ برای باقی ماندن در عرصه فعالیت و بازار به مهارت های رهبری و مدیریتی نو نیازمند هستند. کسب این توانایی ها در گذر از مشکلات و مسیر طولانی موفقیت نقش موثری خواهد داشت.

راهکار سریع و آسان پیشنهادی ما توسل به علم و تجربه مربی تجاری حرفه ای است. چرا که او مهارت های زیر را به شما ارزانی می دارد:



• رهبری همگام با نوآوری؛

- مدیریت زمان در مواجهه با بحران ها؛
- شیوه های ایجاد انگیزه در کارکنان؛
- برقراری ارتباطات مفید با سازمان ها و افراد متخصص؛
- اعتماد به نفس؛
- تبدیل نقاط قوت به فرصت، رفع موانع و مدیریت نقاط ضعف.

تجربه فروش، درآمد و سود بیشتر با کمک کوچینگ تجاری

اما نکته مهم برای هر کسب و کاری چه بزرگ و چه کوچک، آشنایی با بازار فروش و در نتیجه سود بیشتر است. قسمتی از فروش در حفظ مشتری خلاصه می شود که نوعی ارزش مادام العمر است. البته کاهش کیفیت، افزایش قیمت یا فعالیت های رقبا حفظ مشتری را با سختی همراه می کند.

اما راهکارها و تکنیک های متعددی برای راضی نگه داشتن مشتریان وجود دارد که بیزینس کوچینگ در اختیار شما قرار می دهد. علاوه بر این کوچ تجاری با ارتباطات خود، قادر به شناسایی کانال های جدیدی برای فروش و عرضه محصولاتی است که در حین توسعه کسب و کار تولید می شوند.

چرا حتی کسب و کارهای بزرگ نیز به بیزینس کوچینگ نیاز دارند؟



فرقی نمی کند که تا چه اندازه در کسب و کار خود تجربه دارید یا نام تجاری بزرگی هستید؛ در مسیر دستیابی به موفقیت یا توسعه فعالیت های اقتصادی همواره چالش های ناخواسته ای ممکن است اتفاق بی افتد که تلاش های شما را یک شبه بر هم بزند.

بهتر است با یک جفت چشم یا فکر اضافه به رویارویی با مشکلات بروید. بیزینس کوچینگ به مانند شریکی با وفا در کنار شما خواهد بود. او با یادآوری اهداف، استراتژی و برنامه های مناسبی را برای شما طراحی می کند. همچنین با آموزش مهارت های رهبری به صاحبان مشاغل کمک می کند که موانع را از سر راه بردارید و بر نقاط قوت خود متمرکز شوید.

مطلب پیشنهادی: بهترین بیزینس کوچ برای شما چه کسی می تواند باشد؟

همچنین با بررسی بازخوردها و نیاز سنجی صحیح شیوه های بازاریابی نوین را به شما معرفی می کند. با استخدام کوچ تجاری افزایش فروش و سود بیشتر را تجربه خواهید کرد. علاوه بر این کارکنان مسئولیت پذیرتر و پاسخگو در کنار خود خواهید داشت.

بیزینس کوچینگ در ایران چگونه پیاده سازی می شود؟



بیزینس کوچینگ یا Business Coaching امروزه به یکی از بخش های مهم کسب و کارها در هر زمینه ای تبدیل شده است. این کار مختص به مشاغل بزرگ یا مشاغل تجاری و بازرگانی نیست و تمامی مشاغل قادر به بهره بری مفید از این حیطه هستند.

پیش تر به طور مفصل مربیگری کسب و کار را شرح دادیم و دانستیم که بیزینس کوچینگ چیست.

بیزینس کوچ با کمک دانش خود استعدادهای افراد مشاغل را کشف می کند و بهترین استراتژی ها و راه های پیشرفت و موفقیت کسب و کار را می یابد.

مربی کسب و کار با ارائه راهکارهای مفید و نشان دادن استراتژی ها شما را به سوی پیشرفت و احیای کسب و کارتارن سوق می دهد.

حال بیابید با هم نگاهی بر این موضوع در ایران بیاندازیم. آیا دوره هایی که در ایران برگزار می شود معتبر و کارآمد هستند؟ درآمد بیزینس کوچ در ایران چگونه است و به طور کل این حرفه به چه صورت است؟ یا به عبارتی بیزینس کوچینگ در ایران چگونه پیاده سازی می شود؟

بیزینس کوچینگ در ایران

واژه Business Coaching سال هاست که بسیار شنیده می شود و در ایران در دهه 90 شهرت و پیشرفت چشمگیری داشته است. افراد بسیاری به این کار روی آورده و با کسب شهرت شروع به آموزش این حرفه به دیگران کرده اند.

این افراد گاه به صورت فریلنسر و گاه در شرکت های بزرگ فعالیت می کنند. برخی شرکت ها دوره هایی تحت عنوان کوچینگ یا تربیت مربی بیزینس ارائه می دهند.

برخی دیگر مربی های بسیاری در خدمت شما قرار می دهند که به گسترش کسب و کار شما به صورت دوره ای یاری رسانند.

اهداف بیزینس کوچینگ در ایران



به طور معمول بیزینس کوچ در ایران با اهداف متنوع و گوناگونی به کسب و کارها ملحق می شود. مهم ترین هدف پیشرفت کار است که دستیابی به آن در نتیجه دیگر اهداف کوچک تر میسر می شود.

بیزینس کوچ بر اهداف زیرمجموعه ای همچون:

- توسعه کار تیمی؛
- بالا بردن راندمان کاری؛
- تقویت عملکرد هر فرد؛
- افزایش انگیزه کاری؛
- و افزایش رضایت کارفرما و خدمات ارائه شده؛

تمرکز می کند.

دوره های بیزینس کوچینگ در ایران

امروزه به دلیل شهرت بسیار Business Coaching در ایران دوره های متنوعی در این خصوص برگزار می شود. در این دوره ها مواردی از قبیل:

- ابزارهای کار؛
- چگونگی ارائه مشاوره و پیشبرد کار؛
- چگونگی تمرکز بر اهداف؛
- راه های رسیدن به اهداف مختلف؛
- و غیره

تدریس می شود.

این دوره ها به صورت های مختلف هستند. برخی در قالب کتاب، برخی در قالب ویدیو و برخی دیگر به صورت سمینار یا جلسات حضوری.

گاهی این دوره ها در قالب چند مرحله آموزش داده می شوند. چرا که این کار طی مراحل گوناگونی انجام می شود و به طور واضح مراحل بالاتر با قیمت هایی بیشتر ارائه می شوند.

مطلب مرتبط و پیشنهادی: [آشنایی با فرآیند بیزینس کوچینگ](#)

قیمت دوره ها

دوره های بیزینس کوچینگ ایران در قیمت های متنوع وجود دارند. اما به طور کلی کتاب ها و CD های آموزشی از قیمت پایین تری برخوردارند.

اگر در مرحله ابتدایی هستید، ویدیوهای آموزشی و کتاب هایی که به صورت رایگان در اینترنت وجود دارند، گزینه های خوبی برای شروع و آشنایی مقدماتی با این حیطه هستند.

دوره های بالاتر گاه با قیمت هایی بین 2 میلیون تومان تا 8 میلیون تومان در سال 1399 عرضه می شده اند. به الطبع در سال های پیش رو هزینه این دوره ها و کتاب های آموزشی افزایش خواهد یافت.

با این وجود استخدام کوچینگ برای کسب و کارهای بزرگ گزینه بهتری خواهد بود.

استخدام بیزینس کوچ برای کسب و کار

برای موفقیت بیشتر در کسب و کارها استخدام بیزینس کوچ بهترین گزینه است.

مطلب مرتبط: [بیزینس کوچ کیست؟ + ویژگی های یک بیزینس کوچ موفق](#)

یک مربی خوب به شما در یافتن نقاط ضعف کسب و کار کمک می کند و در جهت اصلاح آن ها به نقاط قوت برای پیشرفت یاری می رساند. همچنین شما را در حفظ انگیزه خود و پایبندی به اهداف راهنمایی می کند.

مربی موفق با یافتن پتانسیل های درونی افراد، انگیزه ای برای رسیدن به هدف در آنها ایجاد می کند و آنها را به موفقیت می رساند.

از سوی دیگر یک مربی خوب تنها زمانی به موفقیت می رسد که اعتمادی دو طرفه در میان باشد و شما نیز به گفته های او عمل کنید.

در ایران استخدام بیزینس کوچ به صورت دوره ای، روزانه، ماهانه، فصلی و یا ثابت امکان پذیر است. برخی شرکت ها خدمات بیزینس کوچینگ را با قیمت های متنوع و امکانات گوناگون در اختیار مشاغل قرار می دهند.

هزینه استخدام مربی از این شرکت ها با توجه به مدت زمان، شهرت کوچ متفاوت است. هزینه این شرکت ها گاه به 20 میلیون تومان برای یک دوره می رسد. که این هزینه در مقابل نتیجه کار و پیشرفت مشاغل می تواند بسیار ناچیز باشد.

پس با این توضیحات، اگر به دنبال تبحر در این خصوص هستید، مطمئن باشید که درآمد بیزینس کوچ در ایران بسیار تضمینی و بالاست؛ اما در صورتی که دانش و عملکرد شما در سطح خوب و عالی باشد.

آیا پیاده سازی Business Coaching در ایران موفقیت آمیز بوده است؟

بیزینس کوچینگ ایران روز به روز گسترده تر می شود. چه کسب و کار شما کوچک باشد و چه بزرگ، برای

گسترش کار خود با کمک یک مربی دانا و با تجربه به سوی پیشرفت و ترقی گام بر می دارید.

دوره های تربیت کوچ، پکیج ها و ویدیوهای آموزشی و سمینارهای مختلف به شما در یافتن بهترین کوچ یا یادگیری کوچینگ کمک شایانی می کنند.

شاید ابتدا هزینه استخدام کوچ یا دوره های کوچینگ بالا به نظر آید، اما بدون شک نتیجه کار این هزینه را به نحوی احسن جبران می کند.

بیزینس کوچ نه مشاور است، نه کارفرما و نه شما را بازخواست می کند. بلکه با یافتن انگیزه های درونی، پتانسیل های موجود و یافتن بهترین راهکار شما را به سوی موفقیت به پیش می برد.

با کوچینگ خوب به سوی قله های موفقیت گام بردارید و قدم به قدم در کار خود پیشرفت را مشاهده کنید.

آیا برای بیزینس کوچ شدن به مدرک دانشگاهی نیاز دارید؟

بیزینس کوچ یا مربی تجاری، حرفه ای است که از ظهور آن سال های زیادی نمی گذرد. اما مانند هر کاری برای ورود باید در ابتدا اطلاعاتی را بدست آورید.

بد نیست بدانید کوچ ها امروزه در بیش از 50 حوزه مختلف مانند کسب و کار، توسعه فردی، آموزش، سلامت، زندگی و غیره فعالیت می کنند که بیزینس یکی از شاخه های آن است. اما

• آیا در دانشگاه ها نیز به این دانش جدید پرداخته می شود؟

- آیا گذراندن دوره های آموزش کوچینگ، برای کوچ تجاری شدن کافیست؟
- آیا دریافت تاییدیه از فدراسیون بین المللی کوچینگ (ICF) ضروری است؟
- چه نهادهایی در ایران به برگزاری دوره مهارت های کوچینگ می پردازند؟

این ها تنها برخی از پرسش هایی هستند که در ذهن علاقمندان به کوچ شدن ایجاد می شود. از این رو در این مقاله سعی داریم با پاسخ به سوالات، ابهامات در این زمینه را برطرف سازیم. همچنین مسیر ورود به حرفه کوچینگ تجاری را برای شما روشن تر کنیم.

بیزینس کوچ شدن با مدرک یا بدون مدرک؟



ما از همان ابتدای نوزادی تا بزرگسالی همچنان در حال آموختن و یادگیری هستیم. رهبران تجاری برای پیشرفت در شغل و روابط به پیشرفت شخصی و شغلی خود نیاز دارند. حال آن که برای دستیابی به موفقیت از تجربه و دانش بیزینس کوچ های موفق برای یادگیری مهارت تجارت کمک می گیرند.

از این رو افرادی که به حرفه مربی تجاری وارد می شوند، باید مسیرهایی را برای رسیدن به صلاحیت، مدارک تحصیلی و یادگیری طی کنند. در این صورت تاثیر گذارتر و پاسخگویی بیشتری خواهند داشت.

بیزینس کوچینگ به عنوان صنعت جدید شناخته می شود که هنوز قوانین زیادی برای آن تنظیم نشده است. بنابراین هر فردی قادر است خود را یک کوچ معرفی کند.

البته این شرایط ممکن است در دوره‌هایی را برای افراد با مهارت بالای کوچینگ به همراه داشته باشد. زیرا با گذر زمان صاحبان مشاغل می آموزند که قبل از استخدام باید چه تاییدیه‌ها و مدارکی را از آن‌ها درخواست کنند.

شخصی که شغل مربی تجاری را انتخاب می کند باید وقت بگذارد و کار کند تا به یک کوچ موفق و شایسته تبدیل شود. جالب است بدانید به نقل از روزنامه نیویورک تایمز، جوانان با سرعت بیشتری در حرفه کوچینگ تجاری پیش می روند. اما چرا؟ رمز موفقیت آن‌ها در تمرکز، استعداد و مهارت برای یادآوری توانایی و پتانسیل‌های دیگران خلاصه شده است.

دوره‌های آموزش بیزینس کوچ شدن در ایران را کجا بگذرانیم؟

اگرچه برای کوچ تجاری شدن نیاز به گذراندن دوره یا دریافت مدرک نیست، اما داشتن تاییدیه از مراجع معتبر مانند ICF نیز خالی از لطف نخواهد بود. زیرا اعتماد دو سویه‌ای بین شما و صاحبان مشاغل ایجاد می کند.

متأسفانه رشته تحصیلی با این عنوان در دانشگاه‌های ایران تعریف نشده است که به شما مدرک دانشگاهی اعطا کند. اما موسسات و نهادهایی با برگزاری دوره‌های آموزشی، مهارت و دانش لازم را به دستداران

کوچینگ می آموزند.

مطلب پیشنهادی: انتظارات از بیزینس کوچ؛ چه انتظاراتی باید از یک بیزینس کوچ داشته باشید؟

برخی از این آموزشگاه ها تاییدیه ICF □ مربوط به استانداردهای برپایی کلاس های بیزینس کوچ را نیز دارند. از این رو پس از پایان دوره با ارسال مدارک موردنیاز قادر به دریافت مدرک بین المللی و معتبر ICF خواهید بود. اما استانداردهای این نهاد برای اعطای گواهینامه کوچینگ چیست؟

اخذ مدرک از فدراسیون کوچینگ به منزله اثبات کسب مهارت های لازم و تجربه کافی برای ورود به حرفه کوچینگ تجاری خواهد بود. البته همچنان قطعیتی از دریافت مدرک وجود ندارد.

با این حال کوچ های موفق سعی می کنند بسته به گستره فعالیت ها اطلاعاتی را در زمینه رشته های مختلف مانند روانشناسی، مشاوره، توسعه سازمانی و غیره کسب کنند.

استاندارد های ICF برای گواهینامه بیزینس کوچ



فدراسیون بین المللی کوچینگ (ICF) استانداردهایی طلایی را برای اعتبار مربیگری ارائه می دهند. همچنین لیست از موسسات معتبر در زمینه آموزش کوچینگ با کیفیت های بالا را معرفی می کنند. این مراکز بیشتر با طی مراحل ثابت کرده اند که برنامه های درسی، صلاحیت های اصلی و قانون اخلاقی آن ها با فدراسیون همخوانی دارد.

از این رو ICF سه نوع تاییده را برای صدور گواهینامه تعریف کرده است که عبارت هستند از:

1. گواهی کوچ کاردان (ACC): با گذراندن 60 ساعت آموزش و 100 ساعت تجربه کوچینگ؛
2. گواهی کوچ حرفه ای (PCC): با 125 ساعت آموزش و 500 ساعت تجربه کوچینگ؛
3. گواهی کوچ مستر یا استاد کوچ (MCC): با 200 ساعت آموزش و 2500 ساعت تجربه کوچینگ.

شرکت کنندگان برای دریافت تاییده باید به طور کامل و موفقیت آمیز هر دو بخش آموزش و تجربه را طی کنند. همچنین باید ارزیابی دانش مربیگری را پشت سر گذاشته، در عملکرد نیز رتبه رضایت بخشی داشته

باشند.

مدرک گرایی یا ایده آل نگری؟

برای بیزینس کوچ شدن شما تنها به مدرک احتیاج ندارید؛ بلکه در قدم اول باید به سطحی از پیشرفت و تجربه برسید. برخی در دانشگاه های خارجی به دنبال مدرک حرفه ای هستند. در حالی که دیگران با شرکت در سمینارهای آموزشی یا به شکل خودآموز به سمت کوچینگ پیش می روند.

بنابراین شیوه های مختلفی برای ورود به این شغل وجود دارد که انتخاب هر کدام به شما وابسته است. با شروع مربیگری در تجارت نیاز به آموزش های اضافی را احساس خواهید کرد. اگر فکر می کنید پس از گذراندن دوره ها و دریافت گواهینامه دیگر یک مربی تجاری شده اید، سخت در اشتباه هستید.

یادگیری در این مسیر که در آن قدم گذاشته اید پایانی ندارد. کسب مهارت و افزایش دانش به طور مداوم از الزامات بیزینس کوچینگ است. زیرا در صنعت شما و صنعت مشتری شما همواره موارد جدید ظاهر خواهد شد. گاهی باید از تجربه به جای آموزش ها یاد گرفت.

نکات زیر مهارت شما را اثبات می کند نه اعتبار مدرک!

انبوهی از دوره های مهارت آموزی برای بیزینس کوچ ها وجود دارد، اما برای اینکه واقعا عالی باشید، نکات زیر را فراموش نکنید:

- تا آنجا که ممکن است آموزش ببینید: هر شیوه ای را با ذهن باز، اما با تفکر انتقادی نگاه کنید؛
- هرچه بیشتر کتاب بخوانید: زندگی نامه، کتاب های روانشناسی درباره نفوذ و غیره؛
- کارهای قابل توجه انجام دهید: هیچ فردی به مربی که زندگی شکست خورده ای دارد اعتماد نمی کند.
- بنابراین مهارت های خود را در موفقیت کسب و کار و زندگی نیز بکار گیرید؛
- کوچینگ را تمرین کنید و عملکرد خود را سختگیرانه واقع گرایانه بسنجید:

کلام آخر

بشر از ابتدا در آغاز هر کار یا باید اطلاعاتی را کسب کند. بیزینس کوچ نیز از این قاعده مستثنی نبوده و نیازمند کسب دانش و تجربه است. برای ورود به این حرفه نیاز به مدرک دانشگاهی نیست؛ چرا که جایگاهی جدید به شمار می رود که تحت نظارت نهادی خاص قرار ندارد.

این ویژگی ممکن است که نابسامانی هایی برای شناخت کوچ ماهر را ایجاد کند. البته برای جلوگیری از این امر سازمان هایی مانند فدراسیون بین المللی کوچینگ یا (ICF) شکل گرفته اند که به مربی های تجاری حرفه ای با اعطای گواهینامه اعتبار می بخشد.

در ایران متأسفانه رشته دانشگاهی برای آموزش آکادمیک یا پرورش مربی کسب و کار وجود ندارد و مدرک دانشگاهی نیز در این زمینه ارائه نمی شود. از این رو موسسات و آموزشگاه هایی با توجه به استانداردهای ICF اقدام به برگزاری دوره بیزینس کوچ شدن می کنند.

<https://v.gd/vjMWz8> <http://gg.gg/w90cp>

<https://is.gd/PdAmqf> <https://zzb.bz/CXIZ2>

لینک های کوتاه برای اشتراک گذاری مطلب

[Brian Tracy](#)

