

LUONTAISET TAIPUMUKSET™

Analyyysituotteista valmennuskonsepteihin

Helsinki 31.3.2017

Niko Helin

Haasteita valmentajalle

- Lähtökohta: monet valmentajat ovat hyödyntäneet LUONTAISET TAIPUMUKSET™ -analyysituotteita hyvällä menestyksellä omissa valmennuksissaan
- Monilla taas analyysin hyödyntäminen on jäänyt vähemmälle (vaikka haluaisivatkin). Syitä on mm.
 - Oma fokus on ollut hukassa: mihin haluaisin niitä erityisesti hyödyntää?
 - Analyysien myynti (omat asiakkaat) on ollut haastavaa, koska
 - Sitä ei ole osattu yhdistää toimivaan valmennuskonseptiin
 - En tiedä kenelle myisin palveluani ja millä hyödyillä
 - Analyysiä on pidetty ”irrallisena” juttuna, joka toteutetaan ”vain sellaisenaan”
 - Asiakas ei osaa yhdistää tai me emme osaa myydä sitä johonkin, mikä on heille tärkeään!
 - Ei ole osattu hahmottaa kokonaispolkua tai – kuvaa, joissa eri analyysejä voidaan hyödyntää

Analyysituotteista valmennuskonsepteihin



Valmennuskonsepti

- Asiakaskohtaaminen
- Johtamisen kehittäminen
- Tunnelmamuotoilu
- Strength Based Leadership
- Johtoryhmien kehittäminen
- Coaching
- Kehityskeskustelut
- Vuorovaikutus
- Projektityön tukeminen
- Urasuunnittelu
- Tiimien kehittäminen

Kehitysryhmä valmennuskonseptin ympärille

- Tarkoituksena on käynnistää muutama ryhmä valittujen valmennuskonseptien ympärille
 - Ehtona riittävä määrä (5?) innokkaita, jotka haluavat hyödyntää niitä omassa asiakastyössä
- Mitä tarkoittaa käytännössä?
 - Sitoutuminen ryhmän aktiiviseen toimintaan
 - Valmennuskonseptin kehittäminen ja jatkojalostaminen
 - Oman ajan varaaminen ryhmän työhön
 - Yhteiset markkinointi- ja myyntiponnistelut
 - Mahdollistaa yhdessä kehittämisen ja tekemisen (asiakastyö, ym.)
 - Ei vapaamatkustajille!

Jos kiinnostaa, niin

Mikä olisi se oma juttu, joka

- Innostaa
- Johon haluaisin panostaa ja tehdä asiakastöitä (€)

