



# WELCOME

**CABEÇA ABERTA = APRENDER**

**DIVIRTA-SE!**

*BRUNO JULIANI*



## **Marketing Para Coaches: Cinco Etapas Para Conseguir Clientes de Coaching, Consultoria, Terapias Holísticas e Para Encher Seus Cursos e Workshops.**

“Na profissão coaching, você consegue ter um horário de trabalho flexível, ganhar a vida ajudando pessoas, se tornando uma referência na sua comunidade e de quebra ser bem remunerado por isso.”

Bom demais para ser verdade!

Para você, a frase acima é um mito ou realidade? Você conhece coaches que ganham mais de 10 a 20 Mil Reais por mês? É possível viver exclusivamente de coaching?

Resposta: SIM, contanto que você esteja disposto a entender, que para tornar isso uma realidade, um coach vai ter que entender de marketing e vendas tanto quanto entende de coaching.

Hoje as escolas de coaching são muito boas em preparar os futuros coaches para atender e desempenhar um bom papel como coach, mas parecem esquecer que para que isso se torne realidade, primeiro esse coach profissional tem que TER CLIENTES. Atender é a ÚLTIMA fase de um processo de 5 ETAPAS para a conquista de um cliente, mas infelizmente, foi o primeiro e único que provavelmente você aprendeu... Vamos agora corrigir isso!

**M.A.R.C.A.:** **M**irar | **A**trair | **R**elacionar | **C**onverter | **A**tender

**MIRAR:** Escolher um público para se especializar e servir e aprender tudo que você pode sobre esse público. Se posicionar como especialista no assunto em questão: emagrecimento, envelhecimento, relacionamentos, negócios, liderança, carreira, etc.

**ATRAIR:** A arte de mostrar para esse público que você entende seus anseios, problemas e necessidades, fazendo com que ele preste atenção em você e queira ouvir o que você tem para oferecer. Montar sua comunicação (cartão, website, mídias sociais, etc.) mostrando isso a essas pessoas.



**RELACIONAR:** A capacidade de servir ao público escolhido antes de se fazer qualquer oferta de seus serviços ou produtos para ele. Isso pode ser feito através de conteúdo ÚTIL e RELEVANTE ou de alguma outra forma de resolver um problema dele.

**CONVERTER:** A habilidade de tornar seguidores ou curiosos em CLIENTES PAGANTES, ou seja, fazer acontecer uma transação financeira. Em geral isso pode ser feito de forma fria por internet/telefone ou na hora de uma primeira sessão, em geral gratuita, em carne e osso ou pelo Skype.

**ATENDER:** Fazer o que você treinou em sua escola de coaching, ajudar alguém a **SE TRANSFORMAR em UMA VERSÃO MELHORADA de SI MESMO**, com capacidades para alcançar seus objetivos, metas e porque não, sonhos.

Nesse treinamento, vamos trabalhar os 04 primeiros conceitos: **Mirar, Atrair, Relacionar e Converter** e quando finalizarmos você estará pronto para:

- Escolher o cliente ideal, as pessoas a quem você quer servir;
- Se Posicionar Como um Especialista que seja referência na sua área de atuação;
- Ser Facilmente encontrado por seus clientes tanto no mundo físico, como também na internet;
- Criar Relacionamento Com Seus Futuros Clientes;
- Vender Sem Ser Chato;
- Ter Fila de Clientes Aguardando Para Fazer Uma Sessão Experimental Com Você;
- Fazer Uma Sessão Inicial que Realmente Converta Clientes;



## Como Melhor Aproveitar Esse Treinamento

### 1. Os Três Perfis de Consumidores de Auto Ajuda

*(baseado em palestra de Andrei Parabellum)*

#### a) Os “Aprendedores”

“Aprendedores” como o apelido já diz só estão interessados em aprender, para eles o fundamental é saber como as coisas funcionam e porquê funcionam. Querem saber modelos e teoria e adoram grandes quantidades de informação e volume de material. Em geral querem mais informação e tem pouco ou nenhum resultado. O que mais gostam em um treinamento é a apostila e material didático.

**ESSE CURSO NÃO É PARA “APRENDEDORES”!!!**

#### b) Os “Networkers”

“Networkes” são pessoas sociáveis que quando buscam fazer um curso ou treinamento estão interessadas nas outras pessoas que estão participando do treinamento e em também em quem essas pessoas conhecem. É importante para eles reconhecimento e tratamento VIP e em geral, ter oportunidades para conhecer o máximo de gente possível e trocar seus cartões e contatos. A hora que mais gostam em um treinamento são os coffee breaks e longos intervalos para almoços.

**ESSE CURSO PODE SERVIR a “NETWORKERS” QUE JÁ TENHAM UM NEGÓCIO de SUCESSO**

#### c) Os “Executores”

“Executores” estão interessados em RESULTADOS. Eles mal querem saber a teoria ou porque funciona. Querem aprender o conteúdo aplicável, que possa ser colocado em prática e que tragam retorno sobre o seu investimento.

**ESSE CURSO É DESTINADO AOS EXECUTORES**





## 2. Mentalidade de Marketing

Vender a si mesmo e vender seus intangíveis serviços de desenvolvimento humano podem fazer com que um antes confiante profissional possa se sentir bem desconfortável e inseguro. Marketing e vendas são atividades bem desafiadoras para muitos agentes de transformação e mudança.

Como o marketing e vendas são essenciais para o seu negócio a minha meta é fazer com isso fique mais confortável para você, mas primeiro, vou precisar saber o que te faz sentir desconfortável sobre você trabalhar com marketing e vendas. Seguem algumas crenças e pensamentos limitantes que com frequência eu escuto:

- *Eu não quero parecer que estou precisando.*
- *Eu não consigo pensar o que falar.*
- *Eu detesto aparentar que estou pressionando ou fazendo propaganda.*
- *Eu sou coach há tão pouco tempo que eu não tenho nem experiência para falar sobre o assunto ou casos para demonstrar.*
- *Eu até sou bom quando estou frente a frente com um único cliente, mas travo quando tenho que falar para mais de uma pessoa ou para uma plateia.*
- *Eu congelo só de pensar em pegar o telefone para falar sobre o que eu faço.*



### **Exercício: Resolvendo Suas Questões Internas Sobre Marketing**

Escreva suas 5 maiores preocupações ou crenças negativas (limitantes) sobre marketing e vendas.

01 \_\_\_\_\_

02 \_\_\_\_\_

03 \_\_\_\_\_

04 \_\_\_\_\_

05 \_\_\_\_\_

**Agora conteste essas crenças com afirmações positivas.**

**Meus argumentos positivos:**

01 \_\_\_\_\_

02 \_\_\_\_\_

03 \_\_\_\_\_

04 \_\_\_\_\_

05 \_\_\_\_\_



### 3. O Seu Grande “Porquê”

Antes que mergulharmos nos elementos essenciais, quero compartilhar uma dica muito importante que é fundamental se você estiver comprometido e sério sobre fazer seu negócio na área de desenvolvimento humano, que é descobrir o seu "Porquê" interior.

Por que você quer ajudar pessoas ou empresas? Por que isso é importante para você? Que tipo de impacto você acha que você terá sendo um agente de mudanças bem sucedido? Será porque você quer dar suporte a mais clientes? Talvez você queira fazer mais dinheiro? O que esse dinheiro vai te trazer de bom? Se pensado no dinheiro não como um fim, mas sim como um meio, como fazer o seu negócio dar certo vai te ajudar a impactar ainda mais vidas?

Quaisquer que forem suas razões, você tendo o seu "Porquê" respondido é uma das peças fundamentais para o seu sucesso quando você assumir algo novo, não importa se for Coaching, Consultoria, Terapias Holísticas, etc. O seu questionador "Porquê" e o seu compromisso vão inspirar você a tomar as medidas necessárias, seguir em frente e fazer o que for preciso. Então, enquanto você tiver isso e um desejo e um comprometimento de criar seu negócio, eu poderei te mostrar quais os passos.

**Exercício 1** – Listar os motivos por que você quer que seu negócio como Coach, Autor, Terapeuta, Consultor, Educador ou Palestrante funcione ou cresça ainda mais. O que ser bem sucedido nessa carreira vai te trazer de bom?

01 \_\_\_\_\_

02 \_\_\_\_\_

03 \_\_\_\_\_





04 \_\_\_\_\_

05 \_\_\_\_\_

06 \_\_\_\_\_

07 \_\_\_\_\_

08 \_\_\_\_\_

09 \_\_\_\_\_

10 \_\_\_\_\_

**O SEU GRANDE PORQUÊ**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## MIRAR – IDENTIFICANDO SEU NICHU

Nicho é Sobre Paixão e Negócios

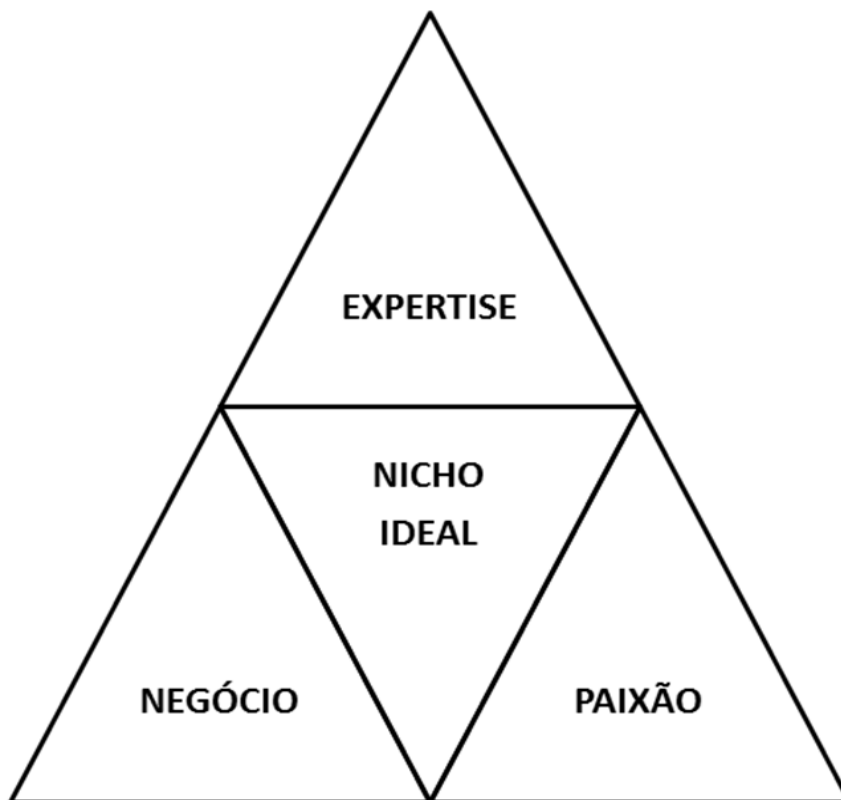
O ideal é que você tenha um nicho claro, mas você até pode trabalhar com dois:

- a) O Nicho “Ganha Pão”
- b) O Nicho Paixão

Que fique claro que o ganha-pão inicialmente é mais importante. Ele pode ser o meio para que você alcance o seu fim...

\*\*\* Escolher um nicho não quer dizer que você não pode atender aos outros, apenas entenda para quem você vai direcionar sua comunicação!\*\*\*

Para encontrar um nicho ideal você deve respeitar um triângulo:





## Exercício Para Definir Seu Nicho

### 1. SUAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS e PESSOAIS

Responda as perguntas abaixo para melhor utilizar suas experiências pessoais e profissionais na identificação do seu Nicho.

Quais as suas principais experiências profissionais que você gostaria que caracterizassem sua prática de desenvolvimento pessoal?

---

---

---

Quais as suas principais experiências de vida que você gostaria que caracterizassem sua prática de desenvolvimento pessoal?

---

---

---

---

O que você mais gosta de fazer no seu tempo livre?

---

---

---

Que capacidades você mais dispôs seu tempo para se aprimorar?

---

---

---

---

O que você sempre quis fazer na sua vida ou no seu trabalho que você nunca teve uma chance?

---

---

---

---



Ao final da sua vida, que tipo de legado você quer deixar?

---

---

---

Que necessidade você enxerga na sua comunidade local ou na sociedade em geral que precisa de ajuda urgente?

---

---

---



## 2. SUA EXCELENÇA e EXPERTISE

---

Expertise é uma palavra de origem francesa que significa experiência, especialização, perícia. Consiste no conjunto de habilidades e conhecimentos de uma pessoa, de um sistema ou tecnologia.

---

Expertise é o conhecimento adquirido com base no estudo de um assunto e a capacidade de aplicar tal conhecimento, resultando em experiência, prática e distinção naquele campo de atuação. Ela está relacionada com as habilidades e competência para executar algo.

---

Para Agentes de Mudança, expertise pode ser considerada sinônimo de know-how. Por exemplo, "a expertise sobre como se vender de forma camuflada será transferida". É uma forma de reconhecimento da competência da pessoa naquele campo.

---

Expertise é uma característica de um expert, uma pessoa que se torna especialista em determinada área, se destacando pela sua destreza e competência na execução de um trabalho.

---

Um expert é um perito, um experto, uma pessoa versada no conhecimento de determinada coisa. É alguém com muita experiência e prática, e por isso, considerado apto a dar o seu parecer com base nos seus conhecimentos.



**Responda as perguntas abaixo para definir sua excelência e expertise na vida pessoal e profissional.**

Onde você alcançou a excelência na sua vida?

---

---

---

Em que você se diferencia dos outros no trabalho que você faz?

---

---

---

Que dificuldades, limitações, problemas ou desafios você superou em sua vida que você pode trazer para sua prática de desenvolvimento pessoal?

---

---

---

Por qual característica positiva você é mais conhecido pelos seus amigos e colegas de profissão?

---

---

---

Quais conquistas ou vitórias foram mais fáceis para você alcançar na sua vida ou trabalho?

---

---

---

Que tipo de desafios você mais gosta?

---

---

---



### 3. HABILIDADES, TALENTOS e PONTOS FORTES que GOSTA

Responda as perguntas abaixo para definir habilidades, talentos e pontos fortes que você quer trazer para a sua prática.

Quais habilidades e talentos você possui que você gostaria de utilizar todos os dias?

---

---

---

Quais características positivas sobre si mesmo que você identifica como um padrão e ficam se repetindo em diversas situações ao longo do tempo?

---

---

---

Quais habilidades e talentos você dá importância, do seu jeito, independente se são apreciadas ou reconhecidas pelos outros?

---

---

---

Pense em um objetivo ou meta que você alcançou recentemente. Quais habilidades e talentos naturais você utilizou para conseguir isso?

---

---

---

Quais habilidades sociais ou intelectuais que te ajudaram a moldar quem você é hoje?

---

---

---

---



#### 4. SUAS PAIXÕES PESSOAIS e PROFISSIONAIS

Responda as perguntas abaixo para explorar suas paixões e aplicar ela a sua prática de desenvolvimento humano.

Pelo o que você é mais apaixonado na sua vida?

---

---

---

Pelo o que você é mais apaixonado no seu trabalho?

---

---

---

O que você não vê a hora de fazer todo dia?

---

---

---

O que te inspira ou te motiva a agir? Se não existisse a questão do dinheiro, como você gostaria de investir o seu tempo?

---

---

---

Qual a sua descrição de um excelente dia de trabalho?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---







## DEFININDO SEU NICHOS

O que parece mais apropriado para você trabalhar como ganha pão? E como paixão?  
Quem você mais pode e/ou gosta de ajudar?

De 0 a 10, como esse nicho parece adequado para você? No quesito “Ganha Pão” e no quesito “Paixão”

GP ( ) P ( ) Desenvolvimento de Grandes Empresas

GP ( ) P ( ) Desenvolvimento de Líderes

GP ( ) P ( ) Desenvolvimento de Executivos

GP ( ) P ( ) Desenvolvimento de Carreira

GP ( ) P ( ) Desenvolvimento de Negócios ou Pequenas Empresas

GP ( ) P ( ) Com Questões de Saúde Física

GP ( ) P ( ) Com Questões Saúde Emocional

GP ( ) P ( ) Com Aprimoramento Intelectual

GP ( ) P ( ) Com Finanças Pessoais

GP ( ) P ( ) A Encontrar Propósito

GP ( ) P ( ) Com Relacionamentos Pessoais e Profissionais

GP ( ) P ( ) Com Casais

GP ( ) P ( ) Com Emagrecimento

GP ( ) P ( ) Com Questões Espirituais

GP ( ) P ( ) \_\_\_\_\_

GP ( ) P ( ) \_\_\_\_\_

GP ( ) P ( ) \_\_\_\_\_

GP ( ) P ( ) \_\_\_\_\_

GP ( ) P ( ) \_\_\_\_\_

---

---



