



آموزشگاه بازاریابان

# کوچینگ بازاریابی و فروش

طراح دوره:

رضا اکبری اصل

محمد یاسر سعیدی

ویژه آموزشگاه بازاریابان

مهرماه ۱۴۰۰

بِسْمِ اللَّهِ

## کوچینگ

کوچینگ شامل جستجو کردن و کنکاش کردن، تسهیل نمودن، مشارکت، بهبود دراز مدت و به دست آوردن نتایج متعدد احتمالی است. کوچ بیشتر بر روی ظرفیت آموزش، یادگیری و تسهیلگری مسائل کار می‌کند. در واقع کوچینگ، فرایندی آگاهانه است که از مذاکرات حساب شده در جهت ایجاد محیطی برای رشد اشخاص، اعمال هدفمند و پیشرفت مدار و پایدار استفاده می‌کند تا آنها حس آرامش و مفید بودن داشته و با رسیدن به موقعیت‌های موردنظر خود احساس رضایت کنند.

## کوچینگ و کسب و کار

کوچینگ یک روش کارآمد برای تقویت عملکرد است. این یک فعالیت خاص است که به افراد در پرورش و توسعه استعدادهایشان بوسیله یادگیری و آموزش‌های حین کار کمک می‌کند. تحقیقات فدراسیون بین‌المللی کوچینگ ICF نشان می‌دهد ۷۰ درصد صاحبان کسب و کارهای کوچک که از کوچینگ استفاده کرده‌اند توانسته‌اند عملکرد خود را بهبود دهند و ۹۹ درصد از کارآفرینان خوشحال بودند که تصمیم به استفاده از کوچینگ گرفته‌اند. ۸۶ درصد از کسب و کارهایی که از کوچینگ استفاده کرده‌اند، نرخ بازگشت سرمایه‌شان (ROI) مثبت بوده است. یعنی هزینه‌ای که برای این خدمات پرداخته بودند را از محل افزایش درآمد و سودآوری درآورده‌اند. پژوهش‌های مؤسسه هی‌گروپ نیز نقش کوچینگ را در توسعه کسب و کار به صورت زیر نشان داده است:

- ✓ حدود ۴۰ درصد از شرکتهای فورچون ۵۰۰ (پانصد شرکت برتر دنیا) با کوچینگ آشنا هستند.
- ✓ بیزینس کوچینگ توانسته است تا حداکثر ۵۲۹ درصد بازگشت سرمایه (ROI) برای کسب و کارها ایجاد کند.
- ✓ استفاده از خدمات بیزینس کوچینگ در ۶۱ درصد موارد منجر به بهبود وضعیت رضایت شغلی کارمندان شده است.
- ✓ در ۱۹ درصد موارد نرخ بازگشت سرمایه بیش از ۵۰ برابر و در ۲۸ درصد موارد نرخ بازگشت سرمایه بین ۱۰ تا ۴۹ برابر افتاده است.
- ✓ ۵۳ درصد از سازمان‌ها، بهبود نرخ بهره‌وری را گزارش کرده‌اند.

### هدف از برگزاری کارگاه

کارگاه کوچینگ بازاریابی و فروش با استفاده از بازی‌های هدفمند و اجرای تعاملی، فراگیران را با ابزاری جدید و قدرتمند آشنا و مجهز می‌کند تا با ایجاد یک رابطه حمایتی از طریق پرسش، گوش دادن، بازخورد دادن، کمک کند تا اهدافی را برای تغییر مشخص کنند و راه‌های سریع رسیدن به اهداف خود را پیدا نمایند و از این طریق، مهارت‌های رفتاری و کارایی خود را بهبود بخشند. در این کارگاه، فراگیران مهارت‌های کوچینگ خود را پرورش داده و می‌توانند با انگیزه‌ی شخصی به شیوه‌ای مؤثرتر، تیم‌های کاری خود را رهبری کنند که در نتیجه باعث افزایش اثربخشی هزینه‌ها و عملکرد سازمان می‌شود. همچنین خواهند آموخت چگونه زمانی که مجبور هستند کارهای متعددی را پیگیری کنند، تمرکز خود را از دست ندهند و با دیدن تصویر بزرگ‌تر از فعالیت، بلافاصله روی نواحی خاصی تمرکز نمایند. در این کارگاه، فراگیران خواهند آموخت چگونه بر موانع ذهنی خود برای توسعه فروش غلبه نموده و کسب و کار خود را توسعه دهند و چگونه باورهای محدود کننده را شناسایی و اصلاح نمایند تا بتوانند هوشمندانه کسب و کار خود را مدیریت نمایند.

### دستاوردهای کارگاه

محتوای این کارگاه کمک می‌کند تا شرکت‌کنندگان علاوه بر یادگیری مهارت‌های پایه‌ی کوچینگ به مهارت‌های تغییر رفتار، انگیزش و ایجاد فرهنگ کوچینگ و حمایت آگاه شوند و نسبت به بهبود سطح دانش و نگرش حرفه‌ای و کسب مهارت‌های مورد نیاز خود مطابق با استاندارد فدراسیون جهانی کوچینگ اقدام نمایند. خروجی دوره، شامل موارد ذیل است:

- تقویت مهارت گوش کردن فعال و همدلانه
- تقویت مهارت گوش کردن در مواجهه با مشتریان شاکی
- یادگیری شیوه بازخورد بدون قضاوت
- پارادایم شیفت از گفتن به پرسیدن
- تقویت مهارت توسعه خود و دیگران
- تقویت مهارت ارتباطات - توسعه و حفظ روابط با مشتریان براساس صداقت و احترام
- تقویت توانایی دستیابی به اهداف و نتایج
- آمادگی پذیرش تغییر

- کارکردن با دیگران در محیط‌های با بهره‌وری بالا
- تقویت مهارت‌های رهبری و مسئولیت‌پذیری
- توسعه قابلیت‌های فردی و شغلی برای بازاریابی
- تقویت مهارت ارائه بازخورد به منظور افزایش انگیزه

### جزئیات برنامه :

#### معرفی کوچینگ

- کوچینگ چیست؟
- کوچینگ چه کاری متفاوت از سایر روش‌های توسعه‌ای و حمایتی دیگر انجام می‌دهد؟
- فواید کوچینگ؟
- شایستگی‌های یک کوچ خوب چیست؟
- چرخه‌ی یادگیری
- چه زمانی برای یک کوچینگ مناسب است؟
- افزایش آگاهی و ایجاد یک مسئولیت
- دیدگاه کوچینگ
- توسعه و تقویت نوآوری و تفکرات خلاقانه

#### ارتباطات

- زبان‌های کلامی و غیر کلامی
- مهارت‌های بازخورد دادن
- شخصیت‌شناسی مشتریان
- مهارت‌های فروش حضوری

#### مدل GROW

- تعیین اهداف
- تعیین حقایق
- ارائه گزینه‌ها
- یافتن مسیر

#### پرسشگری:

- پرسیدن سؤال قدرتمند و معنادار
- شناسایی نوع سؤال و زمان استفاده از آن

گوش دادن فعال  
گوش دادن در سطوح مختلف  
درک احساس و ارزش‌های غیر کلامی طرف مقابل

### انعکاس

کوچ به مانند آینه  
کمک به مراجع برای درک بهتری از خود

### فروش به شیوه کوچینگ

کیمیای بر روی مشتری (تبدیل مشتری بالقوه به بالفعل)  
تجزیه و تحلیل رفتار خریدار  
چگونه دیدگاه یک کوچ را به مهارت‌های فروش وصل کنیم؟  
چگونه در سبک رهبری خود کوچینگ را بکار بگیریم!

### متدولوژی اجرا

کارگاه آموزشی تعاملی با ترکیبی از آموزش و تمرین  
استفاده از بازی سازی (Gamification)  
تمرین و کوچینگ در محیط تمرینی  
ارائه پرسشنامه‌های مناسب  
نمایش فیلم  
با توجه به اجرای دوره به صورت کارگاهی و به لحاظ حفظ کیفیت حضور حداکثر ۲۰ نفر توصیه می‌شود.

### امکانات مورد نیاز

فضای آموزشی: فضای آموزشی با قابلیت جابجایی محل افراد  
امکانات کمک آموزشی: ویدئو پروژکتور، وایت برد

### مدت زمان کارگاه:

۵ روز (۴۰ ساعت)

### گزینه های اختیاری:

جلسه Follow Up پس از سه ماه (با پرداخت هزینه)

۴ ساعت کوچینگ فردی برای شرکت کنندگان پس از برگزاری کارگاه به شیوه حضوری یا آنلاین (با پرداخت

هزینه)

### معرفی تسهیگران دوره

#### دکتر رضا اکبری اصل

دانش آموخته مدیریت رفتار

مدرس دانشگاه

مدرس دوره های روانشناسی ارتباط با مشتری، مهارت های ارتباطی، بازاریابی و ...



#### محمدیاسر سعیدی

دانش آموخته مدیریت تکنولوژی

دارای مدرک کوچ حرفه ای در سطح PCC از مؤسسه کوچینگ ویز فرانسه

مدرس دوره های کوچینگ، مدیریت عملکرد، منابع انسانی و ...



مبلغ سرمایه گذاری کارگاه: ۱۰,۵۰۰,۰۰۰ تومان همراه با پذیرایی و نهار و صدور گواهی نامه