

Не секрет, что скорость построения МЛМ бизнеса напрямую зависит от того, как быстро ваши новички «обрастут перьями» и научатся летать самостоятельно. И в общем то у каждого лидера наработан опыт как выращивать из новичков полноценных бизнесменов или леди.

Обычно это происходит самым простым и банальным способом. Так же как родители учат своих детей! А именно – наставлениями и инструкциями. Более того, как любой любящий родитель, наставник считает полным своим правом пожурить ребенка или даже поругать его за невыполнение этих самых инструкций. В общем, модель родитель-ребенок в действие!

Только вот каждый ли родитель знает, что их дитя станет взрослым только тогда когда оторвется от родительской опеки и сам начнет набивать шишки и испытывать свой опыт? Думаю, знает каждый, а понимают, вернее принимают, далеко не все.

Вы спросите: так что же новичка бросить и ничем ему не помогать?  
Это была бы самая губительная ошибка, которую вы могли бы сделать для своего бизнеса!

Думаю, что выход как всегда посередине. Ваша задача дать новичку полный пакет информации о системе по которой вы действуете, проверить как новичек ее усвоил, и при необходимости помочь исправить ошибки, а после этого самое время перейти на режим коучинга.

Ну вот. Опять нецензурщина!

Дело в том, что русского аналога термину «КОУЧИНГ» нет вообще. Даже переводчики и профессионалы одним словом не могут объяснить что это такое по русски.

НА самом деле это система взаимоотношений тренера и ученика, при которой тренер

лишь задает вопросы, а ученик сам на них находит ответы и принимает соответствующие решения, берет ответственность на себя и вдохновляется тем, что выход он нашел сам.

Такой опыт на порядок ценнее и значимее для обоих партнеров, нежели постоянные нотации, мотивации, указания и упреки. При таких отношениях качество новичка растет гораздо быстрее, а количество действий и их последовательность, намного выше, чем у тех, кто общается с позиции папа-дочка.

Тем более, что мой опыт «традиционных» отношений с новичками, иной раз выматывал тем, что новичек всю ответственность перекладывает на спонсора, и при малейшем вопросе бежит и кричит: «Подскажи как?!!!» Хотя это уже много раз было сказано, есть материалы, в которых это все изложено, достаточно только самому поискать и найти ответ. Самое печальное, что такой подход требует от спонсора больше времени и сил, а результат получается мало вдохновляющий!

Стоит ли далеко ходить. Могу привести здесь короткий разговор с моим партнером. Сравните результат от этой беседы со своим повседневным общением с партнерами!

Такая простенькая коуч-сессия:

Партнер: Я тут анализирую свою кампанию, смотрю чужие, сравниваю, вычисляю, почему не получается

Андрей Кербунов: дело хорошее, только не паникуй раньше времени. Напиши свою статистику за сегодня

Партнер: показов 13352, 24 клика, CTR 0,18. Я не паникую, я думаю, что не так)))

Андрей Кербунов: о чем говорит низкий CTR?

Партнер: ключевые слова не подходят

Андрей Кербунов: как это можно исправить?

Партнер: искать новые, убирать лишние

Андрей Кербунов: еще есть шаги по исправлению?

Партнер: новые объявления с другими словами

Андрей Кербунов: а в старых, что то можно попытаться сделать?

Партнер: одно надо переработать, другие точно суть отражают, вот я и думаю может история не цепляет?

Андрей Кербунов: у тебя низкий CTR. начни с этого. как ты думаешь если недостаточно минус слов что будет с CTR?

Партнер: уменьшиться, значит добавить минус слова))

Андрей Кербунов: ок.

Андрей Кербунов: по каким словам ты будешь добавлять минусы?

Партнер: с низким CTR

Андрей Кербунов: с каких слов с низким CTR ты начнешь, по каким признакам выделишь первостепенные и второстепенные для добавления минусов?

партнер: много показов ни одного клика

Андрей Кербунов: хорошо, а по каким еще критериям ты можешь проанализировать это слово? Показов много но кликов нет, что это еще может означать?

Партнер: объявление не отражает ключевое слово, лучше по такому слову другое объявление сделать

Андрей Кербунов: Отлично. Думаю с этим все понятно. А теперь подсажи мне какие мои действия тебе дали больше, или понравились больше если бы я ответил инструкциями на вопрос или так как сейчас провел коуч-сессию? Мне нужна сейчас объективная обратная связь.

Андрей Кербунов: Это новые методы работы с партнерами и тут важно, что работает лучше.

Партнер: коучинг рулит)))) я книгу прочитал, стараюсь сам теперь его применять, только часто забываю про это новое знание

Андрей Кербунов: Ок. значит продолжаем в том же духе?

Партнер: ДА, после коучинга понимаю, что даже что-то знаю)) не забыл

\*\*\*\*\*

Обратите внимание. Я не дал ни одной рекомендации, совета, указания. Оказывается, партнер все знает и сам, только чтобы применять знания их надо видеть перед собой. Знать, что они есть. Разложить все по полочкам и принять на себя ответственность за решения и действия. И именно это и позволяет сделать такая простая коуч-сессия!

Вобщем коучинг это целая наука, как общаться с людьми и не навязывая им своего мнения помогать разбираться в сложных ситуациях! Человек при этом открывается и принимает на себя все решения и планирует действия, а коуч только помогает ему, задавая соответствующие вопросы.

Потрясающая вещь коучинг! Я уже писал о том, что очень скоро в моей бизнес команде начнет проводить курс коучинга его основатель сэр Джон Уитмор!

Думаю, что опыт и практика по проведению его методик даст новую информацию для статей. Я планирую цикл статей посвященных коучингу, его применению в бизнесе и повседневном общении, так что предлагаю вам подписаться на одну из моих рассылок, формы подписки есть на моем блоге, тогда вы всегда сможете получать от меня самые

свежие статьи и самое вкусное о занятиях под руководством сэра Джона Уитмора!

Я, Андрей Кербунов.

Жить надо так, чтобы хотелось еще!

Мой сайт: <http://andreykerbunov.ru>

p.s. Вам интересно узнать какая компания может себе позволить тренировать своих лидеров у сэра Джона Уитмора? Вы хотите стать членом этой команды, стать лидером? У Вас есть такая возможность!

Заполните анкету на этой страничке, и я свяжусь с Вами для того, чтобы дать информацию об этом бизнесе. А принимать ее или нет, дело исключительно Ваше!