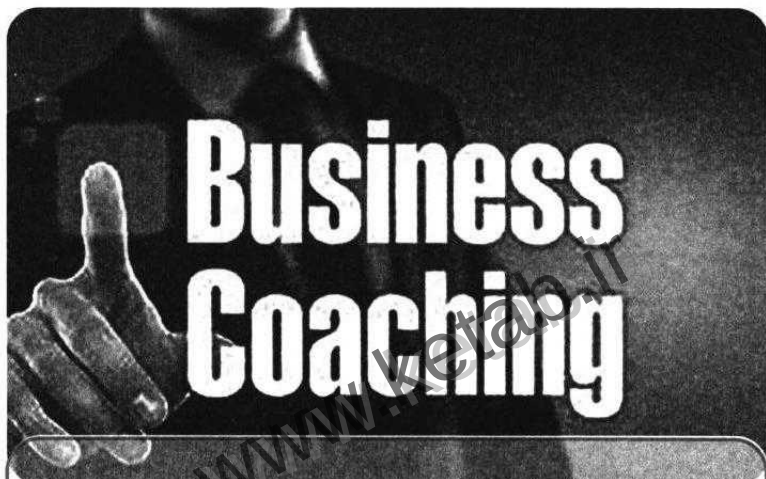




**مربی کسب و کار**

| بیزینس کوچینگ |

سرشناسه: تیموری، ماهان، ۱۳۷۰/ تیم آموزشی ماهان تیموری  
عنوان و نام پدیدآور: بیزینس کوچینگ / تالیف تیم ماهان تیموری  
مشخصات نشر: تهران: آبانگان ایرانیان، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۲۵۲ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۳۹۲-۹۳-۸

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: مربیگری اجرایی

موضوع: Executive coaching

موضوع: مشاوره در کسب و کار

موضوع: Mentoring in business

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

رده بندی کنگره: HF۵۳۸۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۷

شماره کتابشناسی ملی: ۷۶۱۰۱۰۸

وضعیت رکورد: فیبا

بیزینس کوچینگ

مربی کار

تالیف: تیم ماهان تیموری

انتشارات: آبانگان ایرانیان

ویراستار: تیم ماهان تیموری

صفحه آرای: تیم ماهان تیموری

طراح جلد: تیم ماهان تیموری

چاپ و صحافی: چاپخانه ایرانیان

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

قیمت: ۹۹/۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۳۹۲-۹۳-۸

آدرس دفتر مرکز پخش: تهران، میدان انقلاب، ابتدای کارگر جنوبی، کوچه  
مهدی زاده، پلاک ۹، واحد ۹

تلفکس: ۶۶۴۲۴۲۱۱ - کدپستی: ۱۳۱۳۹۶۵۳۷۱

پست الکترونیک: Bankketab1388@gmail.com

فروشگاه اینترنتی: www.bankketab.com

حق چاپ برای ناشر و نویسنده محفوظ است

## فهرست

- مقدمه: کارخانه پول سازی و موفقیت ..... ۱۳
- پیشگفتار: داستان کوچینگ ..... ۱۷

### بخش اول: همه چیز درباره کوچینگ

**فصل اول: چطور با کمک کوچینگ به قله موفقیت برسیم؟ مسیر اصلی بیزینس**

- کوچینگ ..... ۲۳

برای موفقیت، EQ دو برابر IQ مؤثر است

برای بالا بردن هوش هیجانی چه کارهایی می توانیم انجام دهیم؟

ویژگی های یک کوچ حرفه ای

خلاصه فصل اول

تمرین های فصل اول

- فصل دوم: چطور جزو اولین بیزینس های برنده باشیم؟ تعریف بیزینس کوچینگ.. ۳۷**

تعریف کوچینگ

در کوچینگ تمرکز بر فرصت های آینده است نه نقاط ضعف گذشته

ارتفاع موانع ذهنی، بلندتر از موانع بیرونی است

کوچینگ ذهن را سطلی خالی نمی بیند که باید پر شود

باور کن تا ببینی. منتظر نباش ببینی تا باور کنی

حلقه نفوذ را بزرگ تر کن

کوچینگ هنر است و یادگیری آن به تمرین نیاز دارد

چرا بیزینس کوچینگ؟

قلمرو کوچینگ و تأثیر آن

افراد بلندپرواز و چالشگر تغییردهندگان قاعده بازی هستند

مزیت های سازمانی که فرهنگ کوچینگ در آن نهادینه شده است

خلاصه فصل دوم

تمرین های فصل دوم

## فصل سوم: چطور جرقه ایده‌های درخشان را روشن کنیم؟ روش اجرای کوچینگ ۶۳

سه پایه‌ای که کوچینگ بر آن می‌نشیند  
مدل GROW برای اجرایی کردن کوچینگ  
فرمی برای پیدا کردن گزینه‌های ممکن  
راه انداختن طوفان فکری  
فرمی برای پیدا کردن بهترین گزینه  
فرمی برای پیدا کردن اقدام عملی مناسب  
سؤالات سقراطی در کوچینگ  
چک‌لیست هدفمندی از پرسشگری  
هنر پرسشگری  
چند نکته موقع سؤال کردن  
ویژگی‌های سؤال قدرتمند  
هنر گوش کردن  
از کجا بفهمیم به شیوه یک مربی گفتگو می‌کنیم؟  
خلاصه فصل سوم  
تمرین‌های فصل سوم

## بخش دوم: دنیای بیزینس و ارتباط آن با کوچینگ

## فصل چهارم: چطور خالق مدلی پول‌ساز برای کسب‌وکار باشیم؟ کوچینگ مدل

کسب‌وکار ..... ۹۷

چگونه کشتی کسب‌وکار خود را به آب بیندازیم؟  
خلق مدل کسب‌وکار با نگاه یک کوچ و با نگاه سیستمی  
فرم کوچینگ برای مدل کسب‌وکار  
فرم کوچینگ برای بخش مشتری  
فرم کوچینگ برای ارزش پیشنهادی  
فرم کوچینگ برای روابط با مشتری  
فرم کوچینگ برای راه‌های ارتباطی  
فرم کوچینگ برای درآمد  
فرم کوچینگ برای فعالیت‌های کلیدی  
فرم کوچینگ برای شرکا  
فرم کوچینگ برای هزینه‌ها

فرم کوچینگ برای منابع  
دیدن ساختمان کسبوکار از بالا و ارزیابی آن  
ارزیابی ارزش‌های پیشنهادی  
ارزیابی هزینه و درآمد  
ارزیابی منابع کلیدی  
ارزیابی فعالیت‌های کلیدی  
ارزیابی شرکا  
ارزیابی مشتری  
ارزیابی کانال ارتباطی  
ارزیابی ارتباط با مشتری  
جدول کوچینگ برای ارزیابی تهدیدها و فرصت‌های کسبوکار  
عوامل چهارگانه برای تصمیم‌گیری سازمانی  
سیستمی برای سازمانی برنده که سریع وارد عمل می‌شود  
خلاصه فصل چهارم  
تمرین‌های فصل چهارم  
**فصل پنجم: چطور با سیستم‌سازی یک سازمان برنده بسازیم؟ کوچینگ**  
سیستم‌سازی ..... ۱۴۱

یک بیزینسمن موفق کسبوکارش را یک سیستم می‌بیند  
طراحی جامع سیستم براساس اولویت‌ها و خواسته‌ها  
راه و روش راه‌اندازی یک سیستم موفق و پول‌ساز  
طراحی سیستم براساس نقاط کلیدی و اهرمی و مرزی  
دیدن همه‌چیز در ظرف سیستم‌ها  
خلاصه فصل پنجم  
تمرین‌های فصل پنجم

**فصل ششم: چطور یک بیزینسمن موفق باشیم؟ مدیر در نقش کوچ** ..... ۱۷۵  
مدیرهای برنده اهرم می‌سازند و انجام کار را راحت می‌کنند  
کاپیتان کشتی‌ای که به مقصد می‌رسد یک رهبر است  
آنچه مدیر در نقش کوچ باید اجرا کند  
مدیری برنده که با ذهنیت کوچینگ فکر می‌کند  
خلاصه فصل ششم  
تمرین‌های فصل ششم

## فصل هفتم: چطور سازمانی از افراد درجه یک بسازیم؟ کوچینگ منابع انسانی..... ۱۹۳

راه و روشی برای ایجاد انگیزش  
 سؤالات کوچینگ برای سنجش انگیزش  
 ساختن تیم درجه یک با نگاه کوچینگ  
 فرم کوچینگ برای هدایت منابع انسانی  
 کوچینگ مدیر برای آگاهی و شناخت از کارکنان  
 سیستم سازی برای داشتن منابع انسانی درجه یک  
 فرم کوچینگ منابع انسانی  
 بازخوردهای برنده برای منابع انسانی برنده  
 موانع رشد منابع انسانی و راه پیشگیری از آن  
 خلاصه فصل هفتم  
 تمرین های فصل هفتم

## فصل هشتم: چطور جامعه بزرگی از مشتریان بسازیم؟ کوچینگ فروش و بازاریابی..... ۲۲۵

مدل سه میم در کوچینگ فروش و بازاریابی  
 سیستمی برنده و پول ساز سوار بر صندلی سه میم  
 کوچینگ فروشنده  
 هیجانات می آیند و می روند برنامه ها باقی می ماند  
 چک لیستی برای بررسی فروش موفق  
 کاری کن که مردم برای خرید صف بکشند  
 ترسیم نقشه سفر مشتری  
 سؤالات کوچینگ برای پیدا کردن بهترین بازار  
 هدف راهبردی یک صفحه ای  
 سیستمی برای تولید محتوا  
 از مه ارتباطی با بازاریابی درست عبور کن.  
 خلاصه فصل هشتم  
 تمرین های فصل هشتم

## حرف پایانی..... ۲۵۷

منابع و معرفی کتاب هایی که خواندنشان برای هر بیزینس کوچ توصیه می شود..... ۲۵۹

## مقدمه

### کارخانه پول‌سازی و موفقیت

کارخانه‌ای هست که ۲۴ ساعت شبانه‌روز و ۷ روز هفته کار می‌کند. هر کسی که از مقابل این کارخانه رد می‌شود، صدای قطعات صنعتی را می‌شنود و می‌بیند که چطور محصولاتِ بارگیری شده، در ساعت‌های مشخصی از آن بیرون می‌آیند و راهیِ فروشگاه‌های مختلف شهر می‌شوند تا به دست مردم برسند.

این کارخانهٔ عظیم‌الجثه متعلق به فردی است به اسم آقای همتی. آقای همتی برخلاف آنچه به نظر می‌رسد، تمام‌وقت روزانه‌اش پر نیست. او به تفریحاتش می‌رسد، زمان آزاد برای مطالعه کردن و زمان کافی برای رسیدگی به خانواده‌اش دارد و حتی زمان‌هایی که خارج از کشور است، کارخانه با همین نظم و ترتیب کار می‌کند.

وقتی پای صحبت‌های آقای همتی می‌نشینم و از او دربارهٔ موفقیت و راز پول‌سازی کارخانه‌اش صحبت می‌کنم، متوجه می‌شوم که موفقیتش را مدیون این می‌داند که خودش یک کوچ است و با کمک یک کوچ حرفه‌ای توانسته است سیستمی پول‌ساز راه‌اندازی کند و کارش چنان بنای محکمی دارد که آینده‌ای درخشان‌تر را نوید می‌دهد. بنای محکم این کسب‌وکار بر روی عواملی ساخته شده است که در طول کتاب، با کمک اصطلاحات زیر به آن‌ها می‌پردازیم:

**کوچینگ:** مانند دیدن پلان ساختمان کارخانهٔ پول‌سازی و موفقیت است. وقتی هنر کوچینگ را یاد می‌گیریم، می‌توانیم از زاویه‌ای بالاتر، کسب‌وکار خود را تماشا کنیم و با این نگاه تلاش کنیم نقاط قوت و

نقاط ضعفش را بهتر خواهیم دید.

**ذهنیت کوچینگ:** مانند مواد خام کارخانه پول سازی و موفقیت است.

اولین قدم برای ساختن یک بیزینس موفق، داشتن  ذهن موفق است.

ذهنیت کوچینگ یک ذهنیت یادگیرنده است که اگر فردی به آن مجهز باشد، می تواند کسب و کارش را از دیگر رقبا متمایز کند.

**روش کار کوچینگ:** مانند روش تولید و تبدیل مواد خام به محصول کارخانه پول سازی و موفقیت است.

روش های زیادی برای تولید یک محصول خاص وجود دارد اما از بین این روش های مختلف، تعداد انگشت شماری هستند که صاحب کسب و کار را به موفقیت و سود می رسانند.

**سیستم سازی:** مانند دستگاه های صنعتی کارخانه پول سازی و موفقیت کار می کند.

دستگاه های صنعتی با کمک برنامه ای که بر روی آن ها تنظیم شده است، با نظم و دقت مشخص و از پیش تعیین شده ای کار می کنند. نتیجه چنین نظامی، تولید محصولی خاص و منحصربه فرد خواهد بود.

**مدل کسب و کار:** مانند انتخاب محصول تولیدی و شیوه تولید و عرضه آن است.

نمی شود هیچ کار جدی و بزرگی را انجام داد بدون  اینکه آن را طراحی کرد. ما برای موفق شدن نیاز داریم تا مثل یک طراح فکر کنیم.

اگر قرار باشد نقشه کارخانه پول سازی را روی کاغذ بکشیم، باید دقیقاً

بدانیم از چه مسیری شروع کنیم و نهایتاً به کجا برسیم. مدلی که با کمک آن مسیر کسب درآمد را پیاده می‌کنیم، نشان می‌دهد که چطور با مشتری ارتباط برقرار می‌کنیم، چطور هویت خود را تعریف می‌کنیم و چه کارهایی برای رسیدن به هدف انجام می‌دهیم.

**بازاریابی و فروش:** مانند عرضه محصول کارخانه پول‌سازی و موفقیت است.

همه فعالیت‌های یک کارخانه تولیدی به نحوه بازاریابی و میزان فروش بستگی دارد. هر اندازه روی این دو مقوله بیشتر کار شود، نتیجه مثبت یا منفی حاصل شده، پررنگ‌تر خواهد بود.

**منابع انسانی:** مانند کارکنان کارخانه پول‌سازی و موفقیت هستند. مهم است که همه کسانی و با چه روحیات و خواسته‌هایی در این کارخانه کار می‌کنند. نحوه فکر کردن کارکنان، شخصیت آن‌ها و خواسته‌هایی که دارند، روی کیفیت و کمیت محصول خروجی تأثیر خواهد داشت.

در فصل‌های مختلف این کتاب به سراغ بخش‌های مختلف کارخانه می‌رویم و از نزدیک با آشنا می‌شویم.

ساختن چنین کارخانه‌ای برای همه ما امکان‌پذیر است مشروط بر اینکه راه و روش درست کار را بدانیم و قدم‌هایی که برای موفقیت لازم است را یک‌به‌یک برداریم.

فصل‌های مختلف این کتاب می‌تواند چنین مسیر طلایی را به تو نشان دهد.

قرار است با آگاهی‌ای که از این کتاب به دست می‌آوری، بیزنس موفق‌تری را راه‌اندازی کنی و هرروز در آن بیشتر بدرخشی. پس با ما همراه شو تا سری به جزئیات کوچینگ بزنیم و ببینیم چطور می‌توانیم از این مسیر به اهدافمان برسیم.