

بیزینس کوچینگ با مشاوره چه فرقی دارد

۱۰ بیزینس کوچ برتر ایرانی

آشنایی کامل با مربیگری کسب و کار یا بیزینس کوچینگ + مثال

چه در حال اداره یک کسب و کار کوچک و محلی باشید چه به دنبال ایجاد یک شرکت بین المللی باشید، نمی‌توانید از مزایای مربیگری کسب و کار (بیزینس کوچینگ) صرف نظر کنید.

اداره یک کسب‌وکار اغلب می‌تواند به تنهایی انجام شود. با این حال، مانند بسیاری از چیزهای زندگی، داشتن یک مربی باتجربه که بتوانید به آن تکیه کنید، یکی از با ارزش‌ترین چیزها برای صاحبان کسب و کار است.

بیشتر صاحبان مشاغلی که به دنبال مشاوره در مورد چگونگی رشد کسب و کار خود هستند، منابع محدودی برای استفاده از آن‌ها دارند.

مطمئناً، مقالات و کتاب‌های الکترونیکی بی‌شماری در مورد چگونگی ایجاد و رشد یک کسب‌وکار وجود دارد؛ اما در نهایت، هر کسب‌وکاری منحصر به فرد است و توصیه‌های عمومی به سختی می‌تواند جایگزین مناسبی برای راهنمایی شخصی باشد.

خوشبختانه، اکنون تخصص جدیدی وجود دارد که در آن مالکین کسب و کار می‌توانند راهنمایی اختصاصی و سفارشی مورد نیازشان را از وی دریافت کنند. بیزینس کوچ یا مربی کسب و کار همان کسی است که می‌تواند به شما کمک کند پاسخ سوالات دشوار خود را دریافت کنید و کسب و کارتان را رشد دهید.

کوچینگ کسب و کار چیست؟

مربیان کسب و کار معمولاً کارآفرینان با تجربه و خود مالک کسب و کار هستند که تصمیم می‌گیرند از استعداد های خود در ایجاد و رشد کسب و کارشان برای کمک به سایر صاحبان مشاغل استفاده کنند تا آن‌ها نیز بتوانند به اهداف خود برسند.

در حالی که اطلاعات و توصیه های زیادی در مورد نحوه شروع و رشد یک کسب و کار در اینترنت در دسترس است؛ اما همه آنها طبیعتاً عمومی هستند و مختص کسب و کار منحصر به فرد شما نیستند. از سوی دیگر، مربیان کسب و کار می‌توانند چیزی بسیار ارزشمندتر ارائه دهند. مشاوره شخصی و سفارشی.

کوچ کیست؟

اگر فردی بخواهد نواختن ساز را بیاموزد، پیدا کردن معلم بسیار آسان‌تر از خودآموزی است. به همین ترتیب، اگر یک ورزشکار بخواهد مهارت های خود را بهبود بخشد، بهترین کاری که می تواند انجام دهد این است که به تیمی بپیوندد که یک مربی بزرگ و حرفه‌ای دارد.

ما از این منطق که مربیان بزرگ سریع‌ترین راه رسیدن به موفقیت هستند برای هر کاری استفاده می‌کنیم؛ ولی نوبت به رشد کسب‌وکار که می‌رسد معمولاً همان منطق را نادیده می‌گیریم.

مربیان کسب و کار معمولاً کارآفرینان خبره ای هستند که می دانند برای موفقیت یک تجارت چه چیزی لازم است.

آن‌ها در ازای دریافت هزینه مربیگری خود، در کنار مدیران و مالکان کسب و کار، مشغول به کار می‌شوند تا به آنها کمک کنند، اهداف خود را تعریف کنند، چشم انداز خود را برای کسب و کارشان اصلاح کنند و مجموعه ای از استراتژی ها را تنظیم کنند که موجب رسیدن به اهداف و چشم اندازشان می‌شود.

اگر یک صاحب کسب و کار سوالات سختی داشته باشد یا در طول مسیر با مشکلاتی مواجه شود، مربی او می تواند به او کمک کند تا مسائل خود را به مؤثرترین شکل ممکن حل و فصل کند.

داشتن یک مربی کسب و کار بسیار شبیه به داشتن یک شریک بسیار با تجربه در تیم شما است و ارزشی که آن ها به صاحبان کسب و کار ارائه می دهند بسیار ارزشمند است. این درست مانند یک تیم فوتبال است که در میدان بازی کاپیتان دارد؛ ولی همواره یک مربی در تدوین استراتژی و پیاده سازی آن به کل تیم کمک می‌کند.

اگر کسب و کار شما در تلاش است تا خود را احیا کند یا می‌خواهید نام تجاری خود را توسعه دهید، آوردن یک مربی حرفه ای کسب و کار یکی از موثرترین گزینه های موجود است. خوشبختانه در ایران کوچ‌های حرفه‌ای می‌توانند به شما کمک کنند تا کسب و کارتان رونق دوچندان بگیرد یا اگر در حال رکود است آن را دوباره بازسازی کنید.

یک مربی کسب و کار یا کوچ چه کمکی به شما می‌کند؟

کوچ‌های کسب و کار هم به عنوان آموزگار (trainer) و هم به عنوان مربی (mentor) عمل می‌کنند. او هم درس می‌دهد، هم راهنمایی و مشاوره می‌دهد و هم شخصیت مدیر را توسعه می‌دهد تا استعدادهای خود را بشناسد و در کسب و کارش به کار گیرد.

کوچ مهارت‌هایی که برای موفقیت در کسب و کارتان نیاز دارید را به شما آموزش می‌دهند و در صورتی که در مورد کارهایی که باید انجام دهید با سوال یا مشکلی مواجه شوید، تجربه و ایده‌های خود را در اختیارتان می‌گذارند.

کوچ مانند هر مربی دیگری، در راستای بهبود استعدادهایتان، بهبود اهدافتان، جهت دهی مثبت به تصمیماتی که برای کسب و کارتان می‌گیرید و هر کار دیگری که می‌تواند موجب اطمینان از موفقیت شما و کسب و کارتان شود فعالیت می‌کند.

شیوه عملکرد یک کوچ چگونه است؟

کوچ از آشنایی با برند شما شروع می‌کند و اطلاعات مورد نیاز را درباره آن جمع‌آوری می‌کند. از مزایای رقابتی گرفته تا مشتریان هدف و چالش‌هایی که با آن روبرو خواهد شد و حتی فراتر از آن.

هنگامی که مربی کسب و کار شما هر چیزی که می‌تواند در مورد برند شما بداند را فهمید، در مرحله بعدی به سراغ چشم‌اندازها و اهدافی که برای آن در نظر گرفته‌اید اطلاعات بیشتری جمع‌آوری می‌کند. همان‌طور که هر شرکتی منحصر به فرد است، دیدگاه هر مدیر کسب و کاری نیز منحصر به فرد است، و یک مربی کسب و کار باید بداند که دید شما به کسب و کارتان چگونه است؟ آیا می‌خواهید کسب و کاری برای گذراندن هزینه‌های زندگی داشته باشید یا یک شرکت چند هزار میلیاردی؟

بعد از آنکه کوچ با برند شما و دیدگاهتان نسبت به آینده برندتان آشنا شد، با شما همکاری خواهد کرد تا اهداف سودمند و قابل تحقق را برای تیم خودتان تعیین کنید. این اهداف اهدافی هستند که شما باید به آنها برسید تا بتوانید به طور موثر رشد کنید و به چشم اندازی که در نظر گرفته‌اید دست پیدا کنید.

هنگامی که مجموعه‌ای از اهداف تعیین می‌شوند، مربی کسب‌وکار شما برای رسیدن به آن‌ها در کنارتان خواهد ماند و به شما در طراحی مجموعه‌ای از استراتژی‌ها و برنامه‌های عملیاتی طراحی‌شده برای سوق دادن کسب‌وکارتان به سمت اهدافش کمک می‌کند. کوچ همچنین به شما کمک می‌کند تا در هر چالشی که پیش رویتان قرار گرفت درست تصمیم بگیرید و به بهترین شکل از آن عبور کنید.

در طول کل این فرآیند، کوچ به عنوان یک شخص آگاه و با تجربه که هم به مسائل اشراف دارد و هم تجربه کافی در رشد یک کسب و کار داشته و از نزدیک با چالش‌های پیش روی آن مواجه شده، در کنار شماست.

اداره کردن یک کسب و کار در هر ابعادی، اغلب اوقات می‌تواند شبیه به راه رفتن در تاریکی باشد به این امید که آنچه را که به دنبالش هستید پیدا کنید. در این مثال یک کوچ به عنوان چراغ قوه شما عمل می‌کند.

کوچ به کدام کسب و کارها می‌توانید کمک کند؟

تصور رایج این است که خدمات کوچینگ کسب و کار فقط برای کمک به صاحبان مشاغل در حال رکود یا متزلزل مناسب است. در حالی که کمک به بازگرداندن آنها به مسیر موفقیت تنها یکی از مواردی است که یک کوچ می‌تواند انجام دهد. موقعیت‌های بسیار متنوع دیگری برای کسب و کارها وجود دارد که کوچ‌ها می‌توانند در آن نقش آفرینی کنند.

بنابراین اکثر مربیان کسب و کار در خدماتی که ارائه می‌دهند همه کاره هستند. به این معنی که اگر بخواهید کسب و کارتان را احیا کنید یا کسب‌وکار موفق‌تری داشته باشید و بخواهید آن را توسعه دهید، چه بخواهید یک کسب و کار کوچک را اداره کنید، چه یک شرکت بین‌المللی داشته باشید یا حتی بخواهید یک کسب و کار نو را از پایه ایجاد کنید، در همه این موارد کوچ می‌تواند به شما کمک کند.

جمع بندی مباحث بیزینس کوچینگ:

اگرچه اصطلاح بیزینس کوچینگ هنوز هم سخت و نچسب است ولی معنای آن به همین سادگی است که در این مقاله توضیح دادیم. کوچ مربی کسب و کار به همان معنایی است که گفته شد.

به این ترتیب اگر بخواهید یک کسب و کار نوپا راه اندازی کنید، مربیان کسب و کار می‌توانند به شما در حین گذراندن مراحل راه اندازی کسب و کار خود، تعیین مأموریت و اهداف آن و ایجاد استراتژی‌های بلند مدت و کوتاه مدت کسب و کارتان کمک کنند.

کوچ‌ها می‌توانند به صاحبان کسب‌وکارهایی که در رشد شرکتشان به سقف رشد رسیده‌اند، کمک کنند تا بفهمند چگونه کسب‌وکار خود را وارد مرحله جدیدی کنند و به سطح بعدی برسند.

حتی اگر کسب و کارتان از همه چالش‌ها عبور کرده باشد همچنان کوچ‌ها قادرند بار مالکان کسب و کار را کاهش دهند تا کار آنها را آسان‌تر و لذت‌بخش‌تر کنند.

در حالی که راه اندازی کسب و کار شما می‌تواند بسیار عالی باشد، نمی‌توان انکار کرد که در عین حال می‌تواند بسیار سخت و استرس‌زا هم باشد. اگر شما یک شرکت را به تنهایی اداره می‌کنید، این موضوع چندبرابر خواهد بود.

در چنین شرایطی، هنگامی که با یک کوچ کار می‌کنید، فردی را در کنار خود خواهید داشت که می‌تواند به شما در حل چالش‌هایی که ناگزیر هستید با آن‌ها روبرو شوید کمک کند. شما می‌توانید به او به عنوان منبعی از

تجربه و تخصص در زمانی که کارها سخت می شوند اعتماد کنید. اینگونه، آنها می توانند زندگی مالکان کسب و کار را بسیار کم استرس تر و لذت بخش تر کنند، که به خودی خود یک مزیت گران بها است.

نویسنده: سید حسین مدارایی

به سفارش: آژانس دیجیتال مارکتینگ رزسا