



Coaching Studio

By Marina Fabiano
www.coachingstudio.it
info@coachingstudio.it

Un passo alla volta

1. Scrivi gli obiettivi

Trova il tempo per riflettere e stabilisci i tuoi nuovi sfavillanti obiettivi. Abbi il coraggio di scrivere la tua nuova visione e le azioni ad essa collegate. Apri un nuovo file e scrivi colorato - o un nuovo quaderno di lavoro e usa pennarelli dai colori squillanti. Prenditi un paio d'ore, in un ambiente confortevole, mettiti comodo e collegati con te stesso. Non solo pensieri, anche azioni e date temporali.

Fallo subito: prendi la tua agenda e dedica un appuntamento a te stesso, impegnandoti a non trasgredirlo.

2. Definisci il tuo marchio

Il tuo nome, il tuo logo, il tuo marchio: in ciò consiste il tuo messaggio principale. Comprende la qualità e l'affidabilità del servizio che proponi, e come lo offri. Tu stesso sei parte del tuo marchio. Rifletti sul tuo prodotto/servizio, cosa offri e come lo fai. Hai deciso una grafica che accompagna il tuo materiale? Lo usi sempre nell'intestare le proposte di business, nei documenti che trasmetti, sul biglietto da visita che lasci o invii? Da quanto tempo non lo rinfreschi? Come agisci riflette la tua etica e la tua reputazione?

Fallo subito: chiedi a qualche collega un feedback sul tuo business e sul tuo marchio. Cosa apprezzano e cosa cambierebbero. Sii aperto al feedback costruttivo.

3. Impara il marketing

Non ci vuole molto. Una volta stabilite le azioni che regolano un buon piano di marketing, il gioco è fatto ed è replicabile. Il tuo piano di marketing non deve essere complicato, ha il solo scopo di darti una linea da seguire nel tempo, con costanza e continuità, per promuovere il tuo business. Dal rinnovare i tuoi biglietti da visita all'inviare una e-mail di aggancio relazionale, dalla firma alla registrazione ai nuovi social network, dall'elenco delle telefonate da fare, al partecipare ai convegni, allo scrivere articoli per altri siti, a mille possibili attività esterne che ti rendano conosciuto. Tutto questo, e molto altro, è marketing: decidi tu cosa ti piace fare e ciò che è necessario fare.

Fallo subito: stabilisci una decina di azioni di marketing per il prossimo mese e definisci quale farai in sequenza e quando.

4. Rinnova la tua presenza online

E' tempo di avere, o rinnovare, il tuo sito web. Alta priorità per questa azione di marketing: se non sei amico della tecnologia, trova qualcuno che agisca per te. E' fondamentale che la tua presenza online sia aggiornata e attuale, se vuoi che il mondo ti trovi, sia attraverso i motori di ricerca che per via delle tracce che lasci nella rete (articoli, commenti, link con altri siti). Permetti agli altri di copiarti, è un segno che il tuo materiale è valido e apprezzato. Rendi facile l'accesso, i clienti potenziali torneranno a cercarti. Vuoi una mano? I ragazzi che hanno aiutato me, famosa ignorante tecnologica, hanno spazio per supportare altri colleghi, contatta Daniela e Luca di [BigChief](#), anche solo per saperne di più su come ti possono aiutare.

Fallo subito: ripensa alla tua presenza online e dai un'occhiata ai siti dei tuoi colleghi/concorrenti. Registra cosa ti piace dei loro siti. [Contatta BigChief](#) per assistenza.

5. Rifinisci il tuo servizio al cliente

Come sai, il servizio al cliente può lanciare o affossare il tuo business. Chiedere feedback ai tuoi attuali clienti può permetterti di migliorare ciò che già fai bene e presentarti benissimo ai tuoi nuovi interlocutori. Crea una lista di "best practices", ciò che gli altri fanno molto bene e che puoi tranquillamente copiare (adattando al tuo stile), ciò che i tuoi clienti ti hanno suggerito, ciò che tu stesso vorresti ricevere se tu fossi un tuo cliente. Coinvolgi gli eventuali colleghi che, seppur saltuariamente, collaborano con te.

Fallo subito: chiedi feedback a qualche cliente, identifica ciò che gli altri fanno molto bene, stila una lista di miglioramenti possibili; che altro potresti fare?

6. Vai e fatti conoscere

Il networking è la forma più efficace di marketing, nota anche come passaparola. Molti business nascono dalle relazioni, ecco perché è importante investire tempo nella tua reputazione. Partecipa a convegni, associazioni e gruppi di lavoro a titolo gratuito, scambia biglietti da visita e telefonate, parla del tuo business, fatti conoscere come esperto nella tua nicchia, fai parlare di quanto sei professionale.

Fallo subito: iscriviti alla [Federazione Italiana Coach](#), entra a far parte come volontario di qualche gruppo di lavoro inerente la tua professione, identifica convegni o eventi a cui partecipare.

7. Crea un gruppo di sostenitori

Anche nei tempi migliori, è sempre piacevole avere colleghi ed amici che credono in te. La vita del consulente è troppo solitaria, se vissuta in totale autonomia: meglio offrire e cercare collaborazioni che permettano un sano lavoro di scambio e di crescita a doppio senso. Far parte di progetti allargati, e/o coinvolgere altri nei tuoi progetti, ti permetterà di poter contare, in ogni momento, su un solido gruppo di persone che credono in te e nella tua capacità professionale.

Fallo subito: elenca almeno 10 persone su cui puoi contare per consigli, supporto o scambio professionale. Manda loro una e-mail, o fai una telefonata di coinvolgimento nel tuo progetto di ampliamento professionale.

8. Lavora sulla tua crescita professionale

Un ottimo e continuo stimolo intellettuale contribuisce a mantenere il nostro cervello in buona salute. Leggi libri che ti arricchiscano intellettualmente, partecipa a seminari/workshop di colleghi qualificati, aderisci a corsi di ampliamento professionale. Tutto ciò contribuisce al confronto, all'adeguamento e alla tua crescita professionale.

Fallo subito: [iscriviti ad un corso interessante, confrontati con colleghi qualificati per scoprire cosa ti manca.](#)

9. Conferma il tuo successo

E' facile vedere i tuoi punti deboli e le tue lacune, riconoscere ciò che non fai e ciò che ti manca. Raramente ci fermiamo a contemplare ciò che abbiamo fatto bene. Il feedback positivo è sempre gradevole, lo è ancora di più se auto confermato. Guarda indietro, identifica ciò che hai fatto davvero bene, i risultati raggiunti. Fatti un regalo per questo.

Fallo subito: [fai una lista di almeno 10 successi raggiunti nell'ultimo anno, se ne trovi di più, meglio. Scrivili dove li puoi vedere, usali per le referenze che i clienti ti chiederanno. Concediti un regalo.](#)

10. Assumi un coach

Uno dei migliori investimenti per il tuo apprendimento potrebbe essere l'assumere un coach per un obiettivo chiaro e definito. Così potresti anche confrontare il tuo stile di coaching con quello di un collega, e verificare come agisci diversamente, oltre che imparare qualcosa di nuovo di prima mano.

Fallo subito: [mettiti in contatto con tre coach diversi e chiedi ad ognuno di loro una sessione gratuita, per verificare con chi ti andrebbe di percorrere un pezzo della tua vita. Scegline uno, stabilisci la data di partenza e l'obiettivo da raggiungere.](#)

Strumenti per conoscersi meglio:

www.dolquest.com : vuoi saperne di più? Chiedimelo via e-mail

www.mrg.com : ti interessa un approfondimento conoscitivo? Mandami una e-mail con la tua richiesta

Un saluto cordiale

Marina Fabiano

www.coachingstudio.it

marina@coachingstudio.it