

## علم و شغل بیزینس کوچینگ چیست و چرا به آن نیاز داریم؟

شغل بیزینس کوچینگ : کت کرس کنشت ([Kat Kehres Knecht](#)) کوچ کسب و کار شناخته شده ای در سطح بین المللی است. او به عنوان مدیر موسسه آموزشی Co-Active تا به حال به هزاران مربی کمک کرده تا از طریق آکادمی کسب و کارش به رویای موفقیت شان در حرفه خود دست یابند. کت عمیقاً به پتانسیل های انسانی اعتقاد دارد و با فعالیت های خود به عنوان مربی، نویسنده و سخنران الهام بخش افراد زیادی بوده است. وی در کتاب جدید خود «پرورش کسب و کار مربیگری» تجربه ۲۰ سال مربیگری خود را به اشتراک می گذارد. در این مقاله وی به بازگو کردن خلاصه ای از این تجاربش در شغل بیزینس کوچینگ می پردازد:

### شغل بیزینس کوچینگ چیست؟

در ساده ترین تعریف می توان گفت یک کوچ کسب و کار، کسی است که مالکین کسب و کارها را هدایت می کند. اما مربیان کسب و کار دقیقاً چه می کنند؟ شغل [بیزینس کوچینگ](#) بسیار شبیه کوچینگ رابطه است فقط به جای اینکه دو نفر را در یک رابطه مربیگری کنید، کسب و کاری که شاگردانتان اداره می کنند را مربیگری می کنید. کوچینگ بیزینس به صاحبان و کارمندان کمک می کند تا با چالش های زیاد و متفاوت کسب و کارشان با روشهای صحیحی رو به رو شوند. آنچه که استخدام یک کوچ کسب و کار را ارزشمند می کند این است که خدمات ارائه شده توسط او ملموس است و به همین دلیل است که کوچینگ کسب و کار، امروزه بسیار محبوب شده است.

مربیان کسب و کار به مالکان کمک می کند تا کسب و کار را خود به گونه ای توسعه دهند که سودآور، پایدار و همسو با آنچه برایشان مهم است، انجام شود. این امر معمولاً به این معنی است که مشتریان یاد می گیرند از زمان خود به طور بهینه تری استفاده کنند، اقدامات غیر ضروری را کنار بگذارند، کارهای بیشتری را تفویض نمایند و به بهره گیری بهتر از نقاط قوت خود تمرکز کنند. یک مربی کسب و کار به شاگردان خود کمک می کند تا نقاط پنهان خود را بهتر شناسایی کرده تا برنامه های عملی قابل دستیابی داشته و راه حل هایی برای توسعه کسب و کار خود بیابند.



کوچینگ کسب و کار: ایجاد اعتماد به نفسی قدرتمند

یکی از مهمترین جنبه های مهم شغل بیزینس کوچینگ، میزان مشارکت در یک رابطه کوچینگ است. وجود شخصی در کنار صاحبین کسب و کار برای دستیابی به نتایج واضحی که از طریق ایجاد حس مسئولیت پذیری در آنها صورت می پذیرد، به افزایش سودآوری کمک می کند. این امر موجب می شود استخدام مربی کسب و کار یک سرمایه گذاری هوشمندانه به حساب بیاید.

کنشت می گوید زمانی که یک تاجر مُردد را مربیگری کردم، متوجه شدم چیزی که انجام می‌دهم شغل بیزینس کوچینگ است. این مشتری شوهر من بود. او یک تجارت میوه موفق داشت که تنها در عرض چند سال رشد فوق العاده ای پیدا کرده بود اما خود را غرق در مسئولیت ها و وظایف زیاد و مختلفی می دید.

او از دوره مربیگری من حمایت کرده بود و مرا تشویق کرد که تجارت خود را در شغل بیزینس کوچینگ راه اندازی کنم. اما با این حال، او هرگز کوچینگ را برای کسب و کار خود لازم نمی دانست. تا اینکه سرانجام روزی کاملاً درهم ریخت و من به او پیشنهاد دادم که مربی اش باشم. نه به خاطر این که بخواهم او را نصیحت کنم یا تکیه گاه او باشم، بلکه در واقع برای این که نقش مربی را اجرا کنم و از آموزش هایی که دیده بودم برای کار با او بهره ببرم.

با این که حدس می زدم قبول نکند اما او پذیرفت! بنابراین ما قرارداد و چارچوبی برای یک جلسه کوچینگ تنظیم کردیم و سپس او را در کسب و کارش مربیگری کردم. در پایان جلسه ۳۰ دقیقه ای ما، او به من گفت که باید یک چک ۵۰۰۰ دلاری به من بدهد زیرا در مورد مسائل و اقدامات مهمی که می توانست انجام دهد، اشراف بسیار بیشتری پیدا کرده بود. مهمتر از آن، او نه تنها در مورد گام های بعدی خودش، بلکه به طور کلی به خودش نیز اطمینان پیدا کرده بود.

وی با استفاده از خدمات کوچینگ توانسته بود گذشته اش را به خوبی واکاوی کند تا بداند به عنوان کسی که باید کسب و کارش را اداره کند در آینده چگونه باید رفتار کند. او پس از آن به کار با یک مربی دیگر ادامه داد، اما هنوز هم از آن جلسه کوچینگ با من به نیکی یاد می کند و می گوید لحظه ای تعیین کننده و سرنوشت ساز در رهبری کسب و کارش بوده است.



### علم بیزینس کوچینگ

در علم بیزینس کوچینگ، مفاهیم و تکنیک‌های مختلفی وجود دارد که کوچ‌ها و مشاوران از آنها برای بهبود عملکرد کسب‌وکارها و کارآفرینان استفاده می‌کنند. در زیر، به برخی از مفاهیم و دانش‌های کلیدی در زمینه بیزینس کوچینگ اشاره می‌کنم:

- **توسعه مهارت‌های مدیریتی:** کوچینگ به کارفرمایان کمک می‌کند تا مهارت‌های مدیریتی خود را بهبود دهند، از جمله مهارت‌های مدیریت زمان، تصمیم‌گیری، ارتباطات، مدیریت افراد، و حل مسائل.
- **مدیریت استراتژیک:** کوچینگ می‌تواند به کارفرمایان کمک کند تا استراتژی‌های بهتری برای کسب‌وکار خود تدوین و اجرا کنند. این شامل تعیین اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت، تحلیل SWOT (نقاط قوت، ضعف‌ها، فرصت‌ها، تهدیدها)، و برنامه‌ریزی استراتژیک می‌شود.
- **ارتقاء فرآیندها:** کوچینگ می‌تواند به کسب‌وکارها کمک کند تا فرآیندهای عملیاتی و مدیریتی خود را بهبود دهند و بهینه‌سازی کنند. این ممکن است شامل بهبود فرآیندهای تولید، توزیع، مالی، و بازاریابی باشد.
- **مدیریت افراد:** کوچینگ می‌تواند به مدیران کمک کند تا مهارت‌های مدیریت افراد را ارتقا دهند، از جمله توانایی مذاکره، تیم‌سازی، انگیزه‌بخشی، و مدیریت کارکنان.
- **ارتقاء ارتباطات:** ارتباطات موثر با مشتریان، تیم‌ها، و شرکای تجاری بسیار مهم است. کوچینگ می‌تواند به کارفرمایان کمک کند تا مهارت‌های ارتباطی خود را بهبود دهند و روش‌های بهبود ارتباطات را اجرا کنند.

- **توسعه کسب و کار:** برنامه‌ریزی برای توسعه و گسترش کسب و کار نیاز به دانش تخصصی دارد. کوچینگ می‌تواند به کارفرینان کمک کند تا استراتژی‌های توسعه کسب و کار خود را طراحی و اجرا کنند.
- **مدیریت استرس و تعادل کار-زندگی:** مدیران و کارفرینان ممکن است تحت فشارهای زیادی قرار بگیرند. کوچینگ می‌تواند به آنها کمک کند تا استرس را مدیریت کرده و تعادل بین کار و زندگی خود را حفظ کنند.
- **توسعه فردی:** کوچینگ می‌تواند به فردانسی‌های کاری کمک کند تا توانایی‌های شخصی خود را توسعه دهند و به عنوان رهبران و مدیران موفقتر عمل کنند.
- این فهرست تنها یک تجزیه و تحلیل سطحی از دانش مرتبط با بیزینس کوچینگ است. هر کسب و کار ممکن است نیازهای مخصوص به خود داشته باشد، و بیزینس کوچینگ به عنوان یک روش تنظیم‌شده و شخصی‌سازی‌شده عمل می‌کند تا به اهداف خاص هر کسب و کار برسد.

شغل بیزینس کوچینگ و تفاوت آن با مشاور

چیزی که من در کمک به هزاران کارآفرین به عنوان مربی کسب و کار کشف کرده‌ام این است که روش‌های خاصی وجود دارد که بیزینس کوچ‌ها با افراد کار می‌کنند تا پتانسیل‌های آن‌ها را شکوفا سازند و به آن‌ها کمک کنند تا با استفاده از روش‌هایی که پیش از آن هرگز تصورش را هم نمی‌کردند، یاد بگیرند و رشد کنند. مشتریان اغلب به من می‌گویند که یکی از با ارزش‌ترین مزیت‌های به کارگیری یک کوچ کسب و کار به جای استخدام مشاور، تمرکز کوچینگ روی خود آنهاست نه مشکلات بی‌شمارشان. زیرا اکثر صاحبان مشاغل دائماً درگیر حل و فصل مشکلات هستند و از خودشان غافل می‌شوند.

**کوچینگ کسب و کار** به آنها کمک می‌کند تا پاسخ مشکلات را خودشان بیابند و خلاقیت و تدبیر خود برای حل مشکلات آینده به کار گرفته و از نقاط قوت خود بیشتر بهره‌مند شوند تا فعالیت‌هایی را که همه مدیران عامل موفق انجام می‌دهند را اجرا کنند. آنها برای این که بهترین عملکرد خود را در کسب و کارشان داشته باشند تمامی بصیرت، دانش و آگاهی‌های خود را به کار می‌گیرند.



## چرا شغل بیزینس کوچینگ مهم است؟

اداره یک کسب و کار، چه بزرگ و چه کوچک، نیازمند مدیریت است. در اینجا به چند مورد از مزایای استخدام یک مربی کسب و کار آموزش دیده اشاره می شود:

- آگاهی از منابع درونی
- توانایی تغییر عادات تخریبی
- استفاده از نقاط قوت
- احترام به ارزش های برتر
- رسیدن به اهداف مالی
- گسترش کسب و کار خود به روش های جدید
- مشارکت مسئولانه برای به دست آوردن نتایج مورد نظر
- درس گرفتن از شکست ها و موفقیت ها برای حفظ حرکت رو به جلو

بیشتر بخوانید **5: دلیل برای اشتباه بودن جمله “همیشه حق با مشتری است”**

آنچه می توانید از یک مربی کسب و کار انتظار داشته باشید بسته به مشتریان و کسب و کارها متفاوت است. در مورد کارآفرینان، یک مربی کسب و کار اغلب نقش راهنما را ایفا می کند و در صورت نیاز، تجربه، تخصص و دانش خود را به آنها ارائه می دهد. گاهی اوقات، این امر حتی شامل آموزش به آنها در مورد بهترین شیوه های شروع و رشد یک تجارت نیز می شود. برای شرکت های بزرگتر، یک مربی کسب و کار ممکن است به مشتریان خود کمک کند تا یک تیم را مدیریت کرده، رهبری خود را گسترش دهند و در حالی که کسب و کار خود را به مراحل بالاتری رهنمون می سازند، رشد شخصی نیز داشته باشند.



## اولین قدم برای تبدیل شدن به یک مربی کسب و کار

اگر به دنبال راه اندازی یک کسب و کار کوچینگ هستید، داشتن یک کوچ ضروری تر هم می شود. یک کسب و کار کوچینگ این پتانسیل را دارد که یک تلاش سودآور مادام العمر باشد و از برخی جهات مانند سایر مشاغل است: به ساختار و سیستم نیاز دارد و شما باید در مورد بازاریابی و فروش بیاموزید. تفاوت دیگر آن است که شغل بیزینس کوچینگ کاری است که به عشق نیاز دارد. زیرا شما بایستی دلسوزانه به مردم کمک کنید. بیشتر مربیان متعهد هستند که به مسیر و روش انجام کار خود وفادار بمانند. آنها دقیقاً به همین دلیل مربی شدند!

داشتن یک مربی کسب و کار، افراد را در جهت نیل به موفقیت در کسب و کارشان با پیروی از استراتژی های اثبات شده، راهنمایی می کند. همچنین به آنها کمک می کند تا آنچه را که موعظه می کنند، تمرین کنند. داشتن یک مربی همیشه اقدام خوبی است زیرا برخلاف یک مشاور که خیلی از اوقات صرفاً توصیه هایی را ارائه می دهد که افراد تمایلی ندارند آن را بپذیرند، یک مربی کسب و کار می تواند به آنها کمک کند تا در مورد روش انجام کارها و نحوه استفاده از نقاط قوت شخصی خود برای موفقیت کسب و کار خود چیزهای مفیدی بیاموزد.

در نهایت می توان گفت اکثر افراد به این دلیل کسب و کار خود را راه اندازی می کنند تا بتوانند رئیس و آقای خود باشند. یک بیزینس کوچ می تواند آنها را در خلق کسب و کار دلخواهشان به طوری که از نظر مالی نیز موفقیت آمیز باشد، حمایت کند. همچنین یک مربی می تواند همواره به پایداری کسب و کار و رسیدن به دست آوردهای بیشتر به آنها کمک می کند. تمامی این موارد باعث می شود که امروزه برخورداری از یک کوچ بیزینس به یک دارایی ضروری برای هر کسب و کاری تبدیل شود تا جایی که بهره مندی یا عدم بهره مندی از یک مربی کسب و کار می تواند تفاوت میان موفقیت و شکست را تعیین کند.

در صورت نیاز به مشاوره می توانید برای با شماره ۰۲۱۲۲۱۳۶۷۶۴ تماس بگیرید.