



**Guia Prático de como iniciar no mundo do**

# **COACHING**



Instituto de  
Coaching  
de Carreira



**Guia Prático de como iniciar no mundo do**  
**COACHING**

Tire suas dúvidas e comece da forma  
correta, prepare o seu sucesso.

*Autor*

Maurício Sampaio

Fundador do Instituto MS de Coaching de Carreira

Instituto de  
Coaching  
de Carreira



## Sumário

Escolha a escola ideal para você se formar .....	6
1º. Tradição.....	6
2º. As chancelas Internacionais .....	6
3º. Certificação e regularização no MEC .....	7
4º. Ex-alunos como referencia.....	7
5º. Filosofia e Métodos.....	7
Defina seu nicho .....	9
Definir seu futuro cliente (um avatar) .....	12
Saiba o quanto cobrar pelo seu serviço.....	14
1º. Pro-bono .....	14
2º. Programa remunerado .....	15

## Olá futuro coach!

Hoje o mercado de coaching é um dos que mais cresce mundialmente, não só em termos de cifras, ultrapassando milhões de dólares, mas como em números de coaching formados e escolas oferecendo cursos de formação em coaching.

Isso é muito bom por um lado, fico muito feliz, pois mostra o potencial dessa nova ferramenta e profissão. Esses dados de expansão aquecem o mercado no geral, e gera o que chamamos em marketing de *BUZZ*, ou seja um boca a boca sobre a palavra coaching, porém não necessariamente pelo conceito.

Por outro lado, estamos vivendo um grande problema, muitos profissionais ou pessoas que se tornaram coaches por livre e espontânea vontade. Acordaram um dia, e do nada se intitulam coaches. De certa forma isso é uma ameaça, mas não o fim.

O coaching tem muito ainda para crescer, é uma ciência nova, com pessoas e profissionais novos. Esses número nos quais nos deparamos é a prova de que não é somente uma moda, mas ao meu ver, uma realidade.

Meu nome é Maurício Sampaio e eu sou fundador do Instituto de Coaching de Carreira MS (IMS – <http://www.imscoachingdecarreira.com.br>). Nesses 10 anos atuando como coach, mais especificamente no nicho “carreira”, eu conheci muitas pessoas que optaram por serem coaches profissionais. Um dos maiores problemas que essas pessoas enfrentaram, não foi pagar por um treinamento que pode chegar a custar R\$15.000 reais. O maior problema dessas pessoas começaram antes da realização do curso.

Uma grande parcela das pessoas que procuram as formações em coaching, na verdade nem se imaginava vivendo disso, uma grande parte se inscreve em um curso para pensar na própria vida, na própria carreira, ou em seu negócio, mas acabam se apaixonando e decidem atuar como coaches.

Provavelmente isso já tenha acontecido com você ou com alguém próximo, ou talvez se tornar um coach profissional esteja passando pela sua cabeça nesse exato momento.

Esse guia é justamente para te auxiliar nesse desafio, se você pretende fazer parte desse grupo de pessoas e profissionais que contribuem para a vida de milhares de outras pessoas, eu tenho algumas experiências para te passar nesse guia, tais como:

Escolher uma boa escola para sua formação

Definir um nicho de atuação

Definir um potencial cliente (avatar)

Saber o quanto cobrar pelo seu trabalho

Eu confesso que quando iniciei, eu não tive nenhuma orientação de carreira para coaches...bati muita cabeça, errei bastante, até aí tudo bem, pois entendo como aprendizado. Porém, eu poderia ter chegado mais rápido aonde cheguei e com menos riscos, principalmente financeiro.

Legal, então vamos lá, separe alguns minutos preciosos e leia esse guia antes de entrar para esse universo maravilhoso.

Sucesso sempre!

Maurício Sampaio

Instituto MS

## Escolha a escola ideal para você se formar

Como em todo o mercado, a expansão acaba trazendo benefícios mas consequências. Nos últimos anos nasceram várias escolas de formação de coaches, e isso está confundindo a cabeça de quem deseja começar.

Existem alguns parâmetros que podem ajudar você a escolher uma boa escola .....PARA VOCÊ.

### 1º. Tradição

Educação é um processo de médio e longo prazo, isso significa que diariamente, enquanto educadores e escolas, estamos aprendendo com os acertos e os erros. Isso significa que, quanto mais tempo se passa errando e acertando, mas se constroem aprendizados.

Isso não significa que as novas escolas não merecem atenção, mas ao escolher por uma nova escola, ao menos investigue o seu principal dirigente, o treinador dessa escola, esses devem possuir um bom nível de experiência.

### 2º. As chancelas Internacionais

Não se iluda muito com esses selos internacionais, muitos deles apenas são comprados, não oferecem, e nem cobram seus parceiros, por um sistema de ensino ou qualidade.

Se você se interessou por alguma escola que diz tem uma chancela de algum órgão ou escola internacional, pergunte como isso funciona na prática.

### **3º. Certificação e regularização no MEC**

A maioria das escolas não possuem os seus cursos regularizado pelo MEC (Ministério da Educação), isso porque são considerados cursos livres, sendo assim o MEC não interfere.

O que acontece é que existe alguns casos de especialização e MBA em coaching que são regularizados por faculdades e universidades parceiras, pois estas sim possuem autorização do MEC para funcionar.

Sempre é bom ficar atento a isso, você pode acessar o site do MEC para ver se a faculdade ou universidade, em questão, está com sua vida regularizada.

### **4º. Ex-alunos como referencia**

Uma estratégia muito importante é conversar com ex-alunos das escolas que você tem em mente. Hoje com as redes sociais, isso é muito fácil de se conseguir.

Antes, porém, dessa conversa, anote em um pedaço de papel todas as suas dúvidas. Esse é um momento precioso, não perca a oportunidade de perguntar tudo, eliminar o máximo de dúvidas.

### **5º. Filosofia e Métodos**

Cada escola é uma, em todos os sentidos: método, filosofia, grade de cursos, especializações. É muito importante que você já tenha em mente qual o nicho que você deseja atuar, assim você poderá alinha suas expectativas com a escola certa.

Cada escola segue um método e talvez realizar cursos em diferentes escolas, possa confundir sua cabeça no início de seu desenvolvimento profissional.

No próximo item vou falar sobre isso, pois acho esse ponto essencial ao sucesso de um coach.

## Defina seu nicho

Um das coisas mais importantes que eu aprendi ao longo desses últimos 10 anos, como profissional, e que faz uma tremenda diferença, é definir um nicho de atuação, principalmente para quem esteja iniciando no mundo do conhecimento, do atendimento, como é o caso dos coaches.

Pense da seguinte forma, quantos coaches se formam por ano nas escolas em todo território nacional, imagine se todo mundo escolher a mesma coisa, o mesmo mercado e nicho? Esse é o mar vermelho, ou seja vai ter espaço, mais vai ser um espaço muito concorrido!

Achar o mar azul ou o oceano azul, tanto faz, é simples e a fórmula para isso é segmentar, trabalhar no nicho do nicho, ou quem sabe, no nicho, do nicho do nicho.

No meu caso os resultados só começaram aparecer com mais expressão quando defini, exatamente, quem eu queria ajudar, o que exatamente eu iria resolver e qual seria o problema que eu iria resolver.

Acabei, sem querer, definindo um sub-nicho de atuação: coaching de carreira para jovens em fase de escolha profissional. Percebe, o segmento do mercado é o COACHING, o nicho é CARREIRA e o sub-nicho é ESCOLHA PROFISSIONAL PARA JOVENS.

MERCADO -----COACH

NICHO-----CARREIRA

SUB-NICHO-----ESCOLHA PROFISSIONAL DE JOVENS

Analisando dessa forma e escolhendo o seu sub-nicho, você diminui seu mercado de atuação em números, mais ganha em notoriedade.

Hoje eu atuo em outros sub-nichos, dentro do mesmo mercado e nicho - coaching de carreira, sub-nichos como: profissionais em transição de carreira, universitários que estão entrando para o mercado de trabalho, profissionais que desejam potencializar suas competências para subir na estrutura organizacional da empresa, e coaches que desejam trabalhar como coaches de carreira

Foi exatamente com essa estratégia que me tornei um profissional, um coach reconhecido, começando pelo sub-nicho, ganhando experiência e conhecimento, e depois conquistei outros sub-nichos, até ser reconhecido no mercado de coach de carreira.

Hoje tenho o meu próprio instituto e formo outros profissionais para atuarem como coach de carreira, ministro palestras sobre o tema no Brasil inteiro, lancei livros que estão nas maiores livrarias do país e ultrapassei a marca de 5 mil horas de coaching. E eu só estou te dizendo isso, pois essa hiper segmentação me ajudou bastante.

Vejo que muitos coaches, por serem muito apaixonados pelas possibilidades de ajudarem muitas pessoas, em muitas situações, acabam se motivando em atender a todos os desejos alheios. Alguém fala que está com uma dificuldade, e pronto, nós coaches já saímos correndo, nos prontificamos em ajudar, e o pior sem cobrar exatamente nada por isso.

Provavelmente você já deve ter visto essa cena antes!

Eu gosto de fazer o seguinte exercício com os meu alunos que desejam definir seu nicho e sub nicho, e foi exatamente ele que me ajudou muito.

Preencha a frase abaixo:

Eu ajudo \_\_\_\_\_ (pessoas?) a resolverem \_\_\_\_\_ (oque?),  
através \_\_\_\_\_ (Coaching, palestra, treinamento?), sendo assim elas  
(conquistam, obtêm) \_\_\_\_\_.

## Definir seu futuro cliente (um avatar)

Um ponto importante que você deve entender, é que você vai contribuir com um grupo de pessoas em específico. Lembra do meu caso, eu iniciei ajudando jovens em fase de escolha profissional a escolherem suas futuras profissões.

No geral esses jovens estão com idades entre 16 a 18 anos, cursando o ensino médio ou cursinho. Alguns já iniciaram um curso superior, mas desistiram.

Esses jovens estão sofrendo pressão externa dos pais, dos professores e até dos próprios amigos. Isso incomoda muito. Seus pais estão apreensivos, não sabem como ajudar, não acham as palavras certas para motivar. Alguns pais querem escolher pelos filhos.

Esses jovens desejam escolher uma profissão que gostem muito e que ao mesmo tempo ganhem dinheiro. Boa parte deles querem entrar em uma universidade de ponta, muito boa, e conseguir um estágio em uma grande empresa.

E assim vai...

Fiz essa descrição propositalmente, só para que você entenda que é muito importante entender a vida, os pensamentos positivos e negativos, as dores e desejos de quem você quer ajudar, do seu futuro cliente.

Esse é um trabalho muito, muito e muito importante. As pessoas só vão dar conta da sua existência, se você der conta delas também. Isso significa olhar mais para elas do que para você!

Muitos coaches acabam falando muito do seu trabalho e pouco possuem a acrescentar para seus coachees/clientes. Isso ocorre porque no fundo, além de ter uma indefinição do seu avatar (possível cliente), a consequência é não saber o que oferecer para construir valor e relacionamento.

Você já deve ter percebido que muitos coaches acabam falando de tudo, postando dicas de tudo e depois reclamam que não tiveram CURTIS em suas postagem.

Esse é um dos motivos, de uma grande parte dos profissionais já formados não terem sucesso. Isso hoje representa cerca de 95% dos novos profissionais.

Invista o tempo necessário na descrição do seu futuro cliente, faça isso por escrito, imagine que ele ou ela está em sua frente, e tente descrever o que você enxerga.

## Saiba o quanto cobrar pelo seu serviço

Essa uma das principais perguntas que os candidatos a coaches, e os novos coaches, que estão iniciando suas atividades me perguntam: Maurício quanto eu cobro pela minha sessão?

Então vamos falar sobre alguns pontos importantes:

### 1º. Pro-bono

A maioria das escolas recomendam que no início você faça pro-bono ou seja, ofereça um programa de coaching, com algumas sessões gratuitas. Concordo, mais isso deve ter um limite.

No início da minha carreira eu decretei a minha primeira falência enquanto coach, montei um escritório e só oferecia pro-bono. Lógico que não funcionou, eu não tinha orientação de quando e quanto eu deveria cobrar, e mais como cobrar.

Me sentia muito envergonhado de cobrar pelo meu serviço ainda, pois achava que nunca estava pronto. Mas aprendi ao longo do tempo que você deve estabelecer data e hora para suas novas atitudes e comportamentos começarem a mudar, e ir trabalhando para que a mudança ocorra.

Hoje o que eu indico, se você vai fazer um curso ou está terminando, que agende somente os 2 primeiros meses de pro-bono integral (após a formação), depois passe para o pro-bono meio a meio, e depois cobre o valor justo.

Seria algo como:

Pro-bono integral (gratuito) – período 2 meses

Pro- bono meio a meio – a partir do 2º. mês até o 4º. mês

Programa pago – A partir do 5º. mês

Estabeleça isso como uma meta, isso vai ajudar você a se preparar operacionalmente, tecnicamente e emocionalmente para cobrar pelo seu trabalho.

Nessa escalada você vai se sentir mais seguro em falar sobre dinheiro e pagamento, com o seu coachee.

## **2º. Programa remunerado**

Canso de ver pessoas dando desculpas que ainda não estão preparadas para cobrar o teriam que estar cobrando. Mesmo com muitas horas já realizadas de atendimento, esses profissionais ainda ficam inseguros.

Mais isso confesso é um capítulo a parte: marketing e criação de produtos para coaching, e vai ser um programa que eu estarei lançando em breve (Caso você tenha interesse visite o blog: [www.coaching10k.com.br](http://www.coaching10k.com.br) e se inscreva para receber mais informações).

Mas, eu sei que você, como iniciante deve estar ansioso por saber quanto ganha um coach, aqui vão alguns parâmetros. Veja bem, isso não é uma tabela decretada por algum órgão regulador, é somente uma “baliza” para você ter em mente.

Outro ponto, de região para região os preços alteram muito, não podemos comparar o poder aquisitivo de grande metrópoles com cidades muito distantes, sem recursos.

Hoje para os iniciantes o valor da sessão gira em torno de R\$80 a R\$150,00, para os mais experientes varia entre R\$ 150,00 a 350,00. Já para os grande experts, profissionais que já estão há bastante tempo no mercado, com boas formações, o preço pode variar de R\$ 350,00 até 2.000 a hora.

Veja bem, isso é só uma referência, eu mesmo conheço coaches que cobram R\$ 5.000 por hora, R\$ 15.000, R\$ 25.000. Isso vai depender do seu público alvo, sua capacidade técnica, seu sistema de vendas e entrega.

Uma outra sugestão que eu te dou, na verdade é uma estratégia que utilizo bastante e funciona, é não cobrar por hora e sim por pacote de sessões.

*Um exemplo:*

Um programa 10 sessões de 1 hora, multiplicado por R\$ 300,00 (custo da sessão)e igual = R\$ 3.000,00 o programa.

Eu geralmente vendo esse pacote de 10 horas em 3 parcelas de R\$ 1.000,00.

Cobrar dessa forma assusta menos, e elimina a chance de comparações com outros profissionais que não sejam exatamente coaches.

Para atribuir um preço a você, ao seu trabalho, você dependerá de alguns fatores importante e que pode te ajudar nessa formatação:

Ter local de atendimento próprio

Ser formado em uma escola renomada e conceituada

Ter uma boa apresentação

Ter domínio de conteúdo: ferramentas e conceitos

Experiência de atuação (horas de vôo)

Avalie cada item desse de 0 a 10, dê uma nota, ao fazer isso você vai sentir o quanto pode cobrar em relação ao mercado.

ATENÇÃO!!!

Evite cair na tentação do menor preço para entrar no mercado, isso é uma prática que a médio e longo prazo vai por água abaixo, além disso, é como dar um tiro no próprio pé.

Fazendo isso você estará puxando todo o valor médio do mercado para baixo, e eu não vejo vantagem nenhuma nisso.

O seu valor não deve ser comparado com o seu amigo e parceiro coach, outro profissional, e sim com você mesmo.

[www.imscoachingdecarreira.com.br](http://www.imscoachingdecarreira.com.br)

Instituto de  
Coaching  
de Carreira

