

#COACH

#MANUAL

DEFINITIVO DO

COACH EM INÍCIO

DE CARREIRA

#INTRODUÇÃO

#INTRODUÇÃO

DESCUBRA MAIS SOBRE ESTE MANUAL

APRESENTAÇÃO

Depois de ter treinado mais de 3 mil Coaches a terem sucesso profissional, vi que existem perguntas que são totalmente práticas que se repetem no dia a dia da atuação do coach em início de carreira e também do coach experiente. Depois de gravar centenas de vídeos ajudando os coaches a evoluírem, resolvi escrever esse manual com o propósito de ser um verdadeiro guia de atuação profissional. Lembre-se sempre que Coaching não é uma ciência exata e tudo que eu disse aqui não é necessariamente uma verdade absoluta. Procure sempre testar e achar o seu jeito de atender. De qualquer forma, posso garantir que cada sugestão que eu der aqui não é fruto de teoria apenas lida em livros, muito pelo contrário, tudo foi testada por mim em atendimentos de verdade.

COMO USAR

Para cada pergunta prática que você encontrar respondida aqui dentro, vou sempre dizer qual a ação sugerida para você tomar como coach, em seguida vou dizer o resultado que você alcançará com ela e em alguns casos vou trazer insights relacionados e atividade complementar para você aprofundar seu aprendizado.

#SUMÁRIO

#SUMÁRIO

#01

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE
ALCANÇA O RESULTADO ANTES DO FINAL
DO PROCESSO?09

#02

COMO PROCEDER QUANDO O CLIENTE QUER
UM RESULTADO ESPERADO ABSTRATO OU
GENÉRICO DEMAIS?13

#03

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE TEM
VÁRIOS OBJETIVOS?17

#04

PRECISO TER UM NICHOS EM COACHING
PARA TER SUCESSO?21

#05

QUAL A FORMA CERTA DE DAR DESCONTO
NUM PROGRAMA DE COACHING?25

#SUMÁRIO

#06

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE NÃO
ALCANÇA O RESULTADO ESPERADO NO
PROCESSO DE COACHING?29

#07

QUAIS FERRAMENTAS USAR EM UM
SEGUNDO PROCESSO DE COACHING
COM O MESMO CLIENTE?33

#08

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE
FALA DEMAIS?37

#09

O QUE FAZER QUANDO TIVER QUE ATENDER
UM CLIENTE MUITO IMPORTANTE QUE GERE
INSEGURANÇA?41

#10

QUANDO O CLIENTE NÃO SABE O QUE
QUER: COMO FICA A SESSÃO INICIAL DE
RESULTADOS ESPERADOS?45

#SUMÁRIO

#11

COMO AGIR QUANDO O CLIENTE QUER
MELHORAR ALGO SUBJETIVO COMO
A AUTOESTIMA, COMPORTAMENTO,
NERVOSISMO E NÍVEL DE ALEGRIA? ...49

#12

COMO AGIR QUANDO O CLIENTE QUER
ALCANÇAR ALGO ILEGAL OU QUE
PREJUDIQUE OUTRAS PESSOAS?53

#13

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE
NÃO REALIZA AS TAREFAS SEMANAIS
E NÃO AVANÇA EM DIREÇÃO A
META DELE?57

#14

COACHING À DISTÂNCIA FUNCIONA?61

#15

COMO ESCOLHER O NICHOS PARA ATUAR
COMO COACH?65

#SUMÁRIO

#16

O QUE NÃO PODE FALTAR EM UM PROCESSO
DE COACHING DE EMAGRECIMENTO?69

#17

COACHING E TERAPIA: QUANDO USAR
E COMO DIFERENCIAR?73

#18

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE DESISTE
NO MEIO DO PROCESSO?77

#19

COMO USAR A MODELAGEM
NO COACHING?81

#20

QUAL A PERIODICIDADE IDEAL PARA AS
SESSÕES DE COACHING?85

#21

É NECESSÁRIO MESMO TER UM SITE?89

#01

#01

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE ALCANÇA O RESULTADO ANTES DO FINAL DO PROCESSO*?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Encerre o processo, comemore com o coachee batendo na mão dele, vibre e celebre com ele que vocês alcançaram o resultado antes do previsto. Caso o cliente tenha pago o processo adiantado, devolva o restante do dinheiro, 100% do que faltaria para completar o processo.

RESULTADO

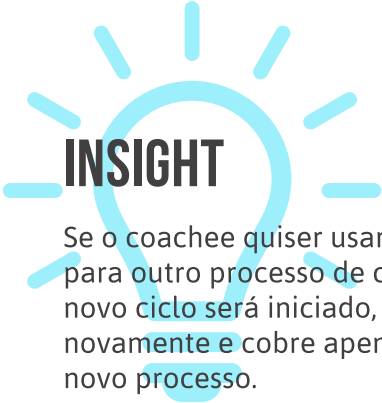
O Coachee vai perceber que você como Coach é um profissional extremamente diferenciado e completamente íntegro. A experiência dele com o processo de coaching vai ter sido demais. Você, provavelmente, receberá indicações de outros clientes através dele por muito tempo e ainda é bem provável que seja procurado por ele próprio para novos processos. Ou seja, devolver o restante do valor será sua decisão mais lucrativa.

(*) ALGUNS PROCESSOS DE COACHING PODEM TER A DURAÇÃO DE 8, 10 E ATÉ 12 SESSÕES, DEPENDENDO DA INSTITUIÇÃO CERTIFICADORA.

#01

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

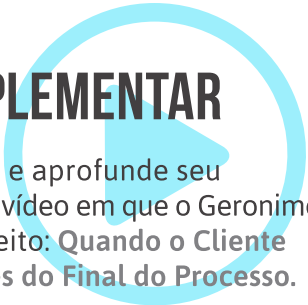


INSIGHT

Se o coachee quiser usar as sessões que faltam para outro processo de coaching, diga que um novo ciclo será iniciado, com todas as sessões novamente e cobre apenas a diferença para o novo processo.

TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Life Time Value: Valor que o cliente tem ao longo da vida. Pensamento de abundância.



ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Quando o Cliente Alcança o Resultado Antes do Final do Processo.**

A black and white photograph of a person in a dark suit walking down a set of stairs. The person is carrying a briefcase in their right hand. The word "successo" is overlaid in large, stylized, light blue letters across the middle of the image. The stairs have metal railings on both sides.

successo

#02

#02

COMO PROCEDER QUANDO O CLIENTE QUER UM RESULTADO ESPERADO ABSTRATO OU GENÉRICO DEMAIS?

EXEMPLO: O COACHEE QUER TER MAIS EQUILÍBRIO
EMOCIONAL OU SER MAIS FELIZ.

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Traga clareza e concretude ao processo. Pergunte ao seu coachee: “O que ter equilíbrio emocional significa para você? Me dê um exemplo concreto!”, “Me dê um resultado na prática do que ser feliz trará para você”. Uma vez, fiz um coaching informal e a pessoa disse que queria ter mais equilíbrio emocional, então perguntei: “O que é ter mais equilíbrio emocional para você?”, e ela respondeu que seria almoçar com os filhos pequenos sem perder a paciência, porque eles comem devagar ou fazem bagunça, sem alterar o tom de voz com eles.

RESULTADO

Clareza do cliente quanto ao resultado a ser alcançado.

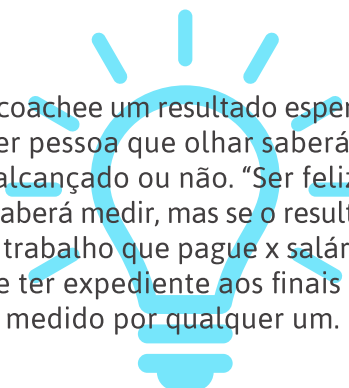
#02



CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

INSIGHT

Encontre com seu coachee um resultado esperado claro, que qualquer pessoa que olhar saberá interpretar se foi alcançado ou não. “Ser feliz” nem todo mundo saberá medir, mas se o resultado for “Conseguir um trabalho que pague x salários e que não tenha que ter expediente aos finais de semana” pode ser medido por qualquer um.



TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Um resultado esperado **grávido** é aquele que pode ter conotações diferentes, variando de pessoa para pessoa.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Quando o Cliente Quer o Equilíbrio Emocional.**





CLAREZA

#03

#03

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE TEM VÁRIOS OBJETIVOS?

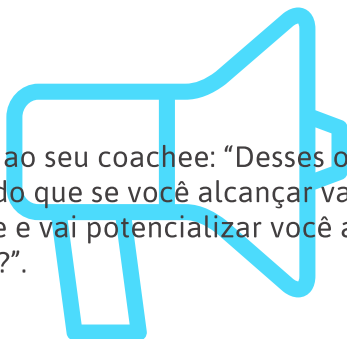


CATEGORIA:

INICIANTE E
INTERMEDIÁRIO

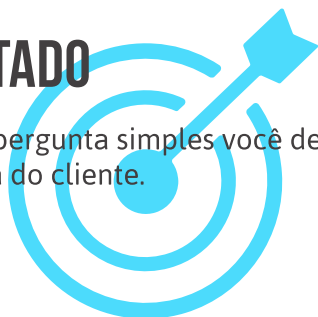
AÇÃO

Pergunte ao seu coachee: “Desses objetivos, qual o resultado que se você alcançar vai te trazer mais felicidade e vai potencializar você a conseguir os outros?”.



RESULTADO

Com essa pergunta simples você desenvolve o foco e a clareza do cliente.



#03



CATEGORIA:
INICIANTE E
INTERMEDIÁRIO



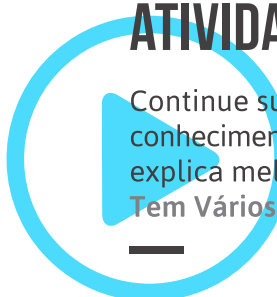
Querer atingir vários objetivos ao mesmo tempo durante um processo de coaching poder ser um grande erro.

TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Cinco etapas para chegar no seu resultado:

Foco - Planejamento - Ação - Melhoria Contínua - Resultado

ATIVIDADE COMPLEMENTAR



Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **E Quando o Cliente Tem Vários Objetivos.**

FOLLO



#04

#04

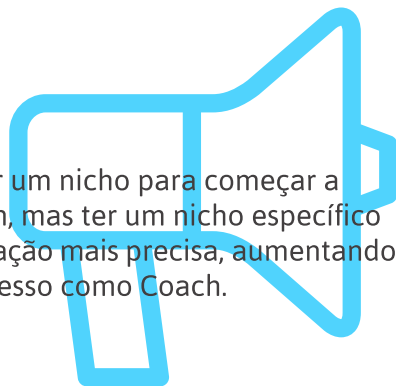
PRECISO TER UM NICHOS EM COACHING PARA TER SUCESSO?



CATEGORIA:
INICIANTE E
INTERMEDIÁRIO

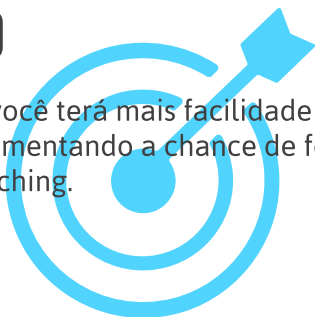
AÇÃO

Você não precisa ter um nicho para começar a atender como Coach, mas ter um nicho específico torna a sua comunicação mais precisa, aumentando suas chances de sucesso como Coach.



RESULTADO

Ao ter um nicho você terá mais facilidade de falar a língua do seu cliente, aumentando a chance de fechar mais processos de coaching.



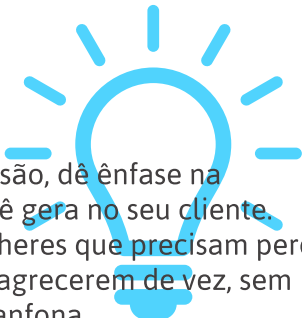
#04



CATEGORIA:
INICIANTE E
INTERMEDIÁRIO

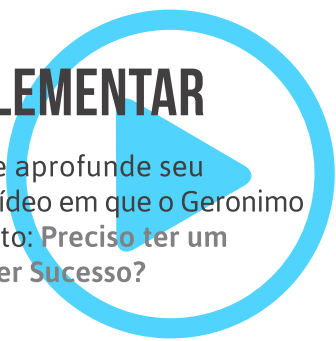
INSIGHT

Ao descrever sua profissão, dê ênfase na transformação que você gera no seu cliente.
Exemplo: Eu ajudo mulheres que precisam perder 20 quilos ou mais a emagrecerem de vez, sem passarem pelo efeito sanfona.

A stylized lightbulb icon with a blue base and several short lines radiating from the top, symbolizing an idea or insight.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Preciso ter um Nicho em Coaching para Ter Sucesso?**

A large blue play button icon, consisting of a right-pointing triangle inside a circle, indicating a video activity.

POSSIBILIDADE



#05

#05

QUAL A FORMA CERTA DE DAR DESCONTO NUM PROGRAMA DE COACHING?



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO

AÇÃO

Tenha dois valores, um para pagamento à vista e outro parcelado. Assim, você não fala em desconto, mas sim em formas de pagamento.

RESULTADO

Você foge da barganha de preço, que é ruim em coaching.

#05



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO



INSIGHT

Procure não ficar negociando seu preço, diga que se preferir, o cliente pode pagar o valor à vista.



ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **A Forma Certa de Dar Desconto num Programa de Coaching.**

A black and white photograph of a person standing on a beach, seen from behind with their arms raised in a 'V' shape towards a bright, hazy sky. The person is wearing a jacket and shorts. The ocean is visible in the background with gentle waves. The entire image is framed by a thin cyan border.

BEW-ESTAR

#06

#06

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE NÃO ALCANÇA O RESULTADO

ESPERADO NO PROCESSO DE COACHING?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Primeiro passo: Sempre reflita sobre sua atuação como coach, o que você pode melhorar para que nos próximos processos os seus clientes atinjam seus resultados esperados dentro do processo de Coaching. Coach precisa estar em EPP (Evolução Pessoal Permanente) sempre!!!

Segundo passo: Estabeleça, sempre na primeira sessão, dois objetivos com o Processo de Coaching. Um dos objetivos é o resultado esperado total, o segundo objetivo é o resultado esperado dentro do processo de Coaching. Uma pergunta válida poderia ser: “O que vai fazer esse processo de coaching chegar no final e você entender que ele valeu muuuuuuuito a pena?”.

Terceiro passo: Ao longo do processo vai sempre validando com o coachee o que ele mesmo está achando da evolução dele, pois muitas vezes o coachee não alcança o resultado esperado, mas ainda assim está completamente satisfeito com o resultado da evolução.

#06



CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

RESULTADO

Ao estabelecer o resultado esperado com o próprio processo de coaching, ocorre um alinhamento de expectativas e você, como Coach, passou a ter um objetivo claro a ser alcançado dentro das sessões estabelecidas, facilitando o seu trabalho (é o Poder da Clareza).

INSIGHT

A direção é mais importante que a velocidade. Quem precisa dizer se está satisfeito com a evolução do processo de coaching é o coachee e não você como coach.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **O Que Fazer Quando o Cliente Não Alcança o Resultado Esperado.**



PARCERIA

#07

#07

QUAIS FERRAMENTAS USAR EM UM SEGUNDO PROCESSO DE COACHING COM O MESMO CLIENTE?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Você pode usar as mesmas ferramentas sem qualquer problema, pois o objetivo é outro e o desenvolvimento da sessão e os resultados serão outros. Obviamente, no começo do segundo processo de coaching, vale a pena explicar que algumas ferramentas poderão ser repetidas, mas que o poder delas é tão grande que vale a pena fazer novamente. Se fizer pouco tempo em relação ao primeiro processo de coaching, existem duas ferramentas que não precisam ser reaplicadas, **Valores** e **Missão**, já que essas tendem a não se alterar num curto espaço de tempo. Uma validação rápida dessas duas ferramentas em alguns minutos pode ser suficiente!!!

RESULTADO

Usar as ferramentas que você já domina faz o cliente passar pelo processo de forma completa e com mais chances de atingir plenamente o resultado esperado. Nunca tive uma reclamação de um cliente dizendo que já tinha feito aquela ferramenta antes.

#07



CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

INSIGHT

Melhor que saber aplicar com ferramentas de uma forma “meia boca” é ser Nível A em Aplicar 10 Ferramentas!!!



TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Arsenal de segurança: São as dez melhores ferramentas que o Geronimo usa e que ele ensina o passo a passo de como usar esse Arsenal dentro do treinamento chamado Ferramentas de Coaching. Se quiser saber mais, o Geronimo gravou um vídeo com os **3 Maiores Erros que Impedem o Sucesso de um Coach**. Para assistir o vídeo, é só [clicar aqui!](#)

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Que Ferramentas Usar Num Segundo Processo de Coaching Com um Mesmo Cliente**.





RESULTADOS

#08

#08

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE FALA DEMAIS?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Deixe claro que a sessão tem uma hora e que você quer que ela valha muito a pena, em seguida, questione se o assunto que o cliente está se estendendo demais tem relação com o objetivo principal do processo de coaching. Se o cliente responder que não é importante para o seu processo de coaching, simplesmente diga que em outra oportunidade vocês voltam a falar disso. Se ele disser que sim, mencione algo do tipo “Ótimo, então eu faço questão de ouvir!!!”, em seguida pergunte: “Se você fosse me resumir em 30 segundos tudo isso que aconteceu, como você faria?”.

RESULTADO

Usando essa ação com carinho e cuidado, fica claro para o cliente a importância de sempre caminhar na direção de alcançar o resultado esperado e que o tempo de vocês dois é valioso.

#08



CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO



INSIGHT

Se o cliente fizer questão de contar algo que não tenha relação direta com o resultado esperado do processo de coaching, peça para ele lhe mandar um e-mail depois falando sobre isso. Essa medida simples faz com que o cliente precise elaborar melhor o que vai dizer e economiza tempo da sessão e do Coach, pois tende a ser mais rápido ler um texto elaborado (se é que o cliente vai mandar, pois muitas vezes ele desiste) do que ouvir o cliente falando livremente.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **O que Fazer Quando o Cliente em Coaching Fala Demais?**



DEDICAÇÃO



#09

#09

O QUE FAZER QUANDO TIVER QUE ATENDER UM CLIENTE MUITO

IMPORTANTE QUE GERE INSEGURANÇA?



CATEGORIA:

INICIANTE A

AVANÇADO

AÇÃO

Antes de mais nada, use sua frase neutralizadora para calar seu self crítico. Lembre-se que você não precisa saber mais que o seu cliente ou ser mais bem-sucedido que ele, você apenas precisa ser campeão mundial das suas dez melhores ferramentas, pois inevitavelmente você conseguirá ajudá-lo a ir para o próximo nível.

RESULTADO

O cliente percebe que você tem domínio do que está fazendo e você se sente menos intimidado.

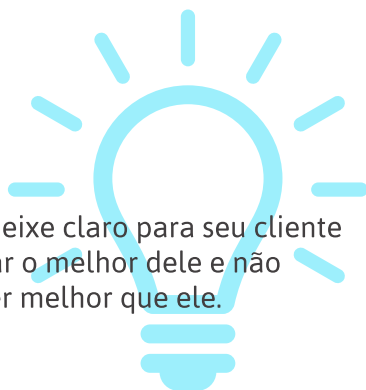
#09



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO

INSIGHT

Domine seu arsenal e deixe claro para seu cliente que você é bom em tirar o melhor dele e não necessariamente em ser melhor que ele.



TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Liberdade Geográfica: é a possibilidade de atender seus clientes de qualquer

lugar que você estiver, precisando apenas de um notebook e uma conexão de

internet. | ***Zeca Urubu:*** é o nome que o Geronimo dá para o self crítico que

todos temos e que fica falando coisas que nos boicotam e paralisam. | ***Frase***

neutralizadora do self crítico do Geronimo é: “Se fosse fácil, todo mundo faria”.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **O que Fazer Quando Atender um Cliente Casca Grossa.**



AUTONOMIA

#10

#10

QUANDO O CLIENTE NÃO SABE O QUE QUER: COMO FICA A SESSÃO

INICIAL DE RESULTADOS ESPERADOS?



CATEGORIA:

INICIANTE A

AVANÇADO

AÇÃO

Se na primeira sessão o seu cliente não souber responder o que ele quer alcançar com o Processo de Coaching, proponha o seguinte: “E se você usar exatamente o programa de Coaching para descobrir o que você quer para sua vida? Se ao final do programa de Coaching você tiver certeza do que você quer para sua vida, terá valido pena?”. Minha experiência mostra que praticamente 100% dos clientes dirão que valerá muito a pena se ao final do processo de coaching, tiverem decidido o que fazer da vida.

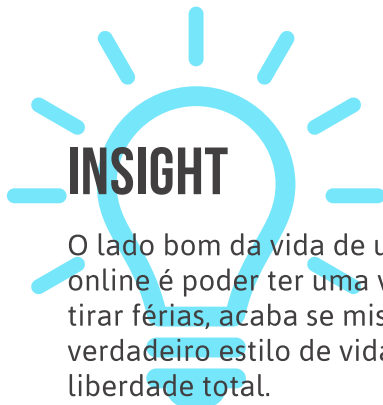
RESULTADO

Quando o cliente não sabe o que quer, o propósito do processo de Coaching será definir o que o cliente quer para a vida dele.

#10



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO

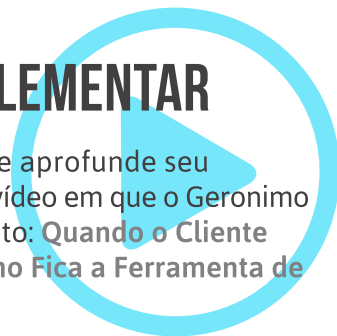


INSIGHT

O lado bom da vida de um Coach que atende online é poder ter uma vida onde, trabalhar e tirar férias, acaba se misturando e virando um verdadeiro estilo de vida sem divisão, com liberdade total.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Quando o Cliente Não Sabe o Que Quer: Como Fica a Ferramenta de Resultados Esperados?**



DETERMINAÇÃO



#11

#11

**COMO AGIR QUANDO O CLIENTE
QUER MELHORAR ALGO SUBJETIVO**

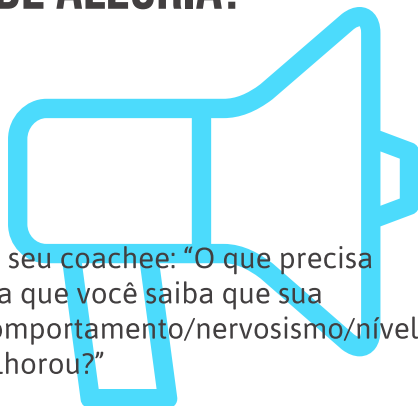
**COMO A AUTOESTIMA, COMPORTAMENTO,
NERVOSISMO E NÍVEL DE ALEGRIA?**

//////

**CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO**

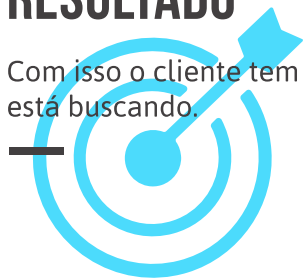
AÇÃO

Pergunte para seu coachee: “O que precisa acontecer para que você saiba que sua autoestima/comportamento/nervosismo/nível de alegria melhorou?”



RESULTADO

Com isso o cliente tem concretude do que ele realmente está buscando.



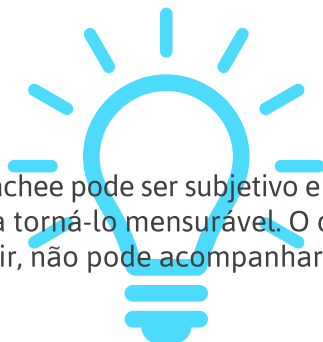
#11



CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

INSIGHT

O desafio do seu coachee pode ser subjetivo e você como Coach precisa torná-lo mensurável. O que você não pode medir, não pode acompanhar.

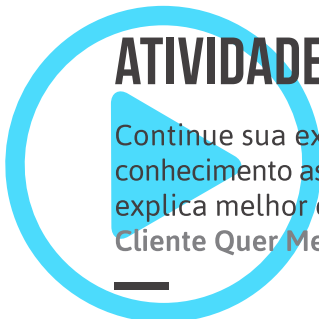


TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Home based: forma de trabalhar em casa, sem ter que se dirigir a um escritório formal. | **Coaching informal:** a pessoa quer apenas tirar uma dúvida e você faz uma mini sessão de Coaching a qualquer momento.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Como Agir quando o Cliente Quer Melhorar a Autoestima.**





DESENVOLVIMENTO

#12

#12

COMO AGIR QUANDO O CLIENTE QUER ALCANÇAR ALGO ILEGAL OU QUE PREJUDIQUE OUTRAS PESSOAS?



CATEGORIA:

INICIANTE A
AVANÇADO

AÇÃO

Pergunte para o cliente: “Existe uma outra forma de você alcançar o mesmo resultado sem precisar prejudicar fulano?”. Ou, “Existe uma outra forma que você pudesse ter exatamente isso sem ter que fazer dessa maneira?”.

RESULTADO

Gera transparência ao processo e dá ao coachee possibilidades de pensar por outro ângulo.

#12



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO



Se mesmo assim o cliente quiser seguir no objetivo dele, por um caminho ilegal ou que prejudique outras pessoas, você como Coach tem a escolha de não dar continuidade ao processo ou você pode dar continuidade e dizer que vai avançar mais duas sessões para juntos conseguirem achar um outro caminho.

TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Visão de túnel: não conseguir olhar uma mesma situação por vários ângulos, o que acontece quando a pessoa tem a sensação, de que aquele caminho, é o único que existe.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Como Agir Quando o Cliente de Coaching quer Alcançar Algo Ilegal?**

A high-angle, black and white photograph of a man with short hair and glasses, wearing a denim shirt, leaning over a desk. He is using a laptop, with his right hand on the trackpad and his left hand on the keyboard. The desk is cluttered with papers, a pen, and a small notepad. The word "ESTRATÉGIA" is overlaid in large, bold, blue, stylized capital letters across the center of the image. The entire image is framed by a thick blue border.

ESTRATÉGIA

#13

#13

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE NÃO REALIZA AS TAREFAS SEMANAIS E NÃO AVANÇA EM DIREÇÃO A META DELE?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Como coach, nosso primeiro passo é sempre refletir sobre o que podemos mudar em nós mesmos, para melhorar o índice de realização do cliente. Um dos erros mais comuns cometidos pelo coach é induzir ou sugerir o que o cliente deve fazer como tarefa. Quem deve definir a tarefa é sempre o cliente. Se ainda assim, o coachee continuar sem realizar as tarefas, eu desafio que se ele deixar de fazer as tarefas mais uma vez, vou entender que talvez não seja o momento certo para ele fazer Coaching. Se acontecer de interromper o processo, devolva o dinheiro das sessões seguintes e coloque-se à disposição para quando ele estiver preparado para retomar o processo.

RESULTADO

Um processo transparente, com mais chances de atingir o resultado esperado.

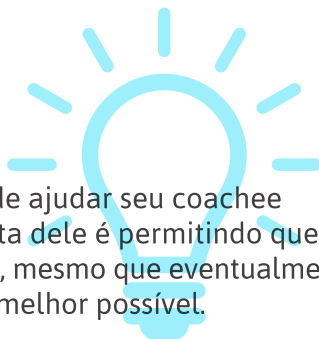
#13

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

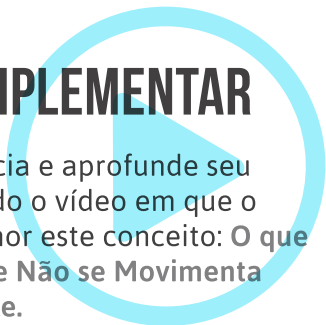
INSIGHT

A forma mais efetiva de ajudar seu coachee agir na direção da meta dele é permitindo que ele defina a própria tarefa, mesmo que eventualmente a tarefa não pareça a melhor possível.



ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **O que Fazer Quando o Cliente Não se Movimenta em Direção a Meta Dele.**



REALIZAÇÃO



#14

#14

COACHING À DISTÂNCIA FUNCIONA?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Sim, minha experiência prática mostra que funciona muito bem e tem uma enorme vantagem, pois você pode atender de qualquer lugar e ganha a liberdade geográfica.

RESULTADO

Traz liberdade para o coach e a mesma qualidade para o coachee.

#14



CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

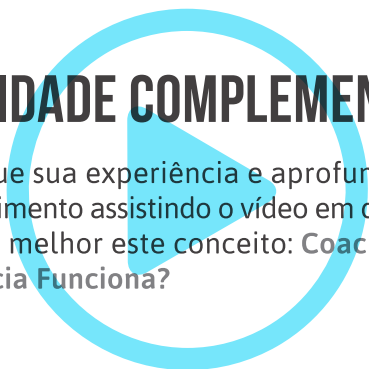
INSIGHT



Atender à distância, faz com que o mundo vire seu cliente em potencial.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Coaching a Distância Funciona?**



A black and white photograph of a woman with long hair, wearing a light-colored trench coat, dark jeans, and high heels. She is leaning against a concrete pillar on the right side of the frame. She is holding a smartphone in her right hand and looking at it with a smile. Her left leg is raised and resting on a rolling suitcase on the ground. The background is a bright, out-of-focus outdoor setting, possibly a waterfront or a modern architectural area. The word "MOBILIDADE" is overlaid in large, bold, blue, stylized capital letters across the center of the image.

MOBILIDADE

#15

#15

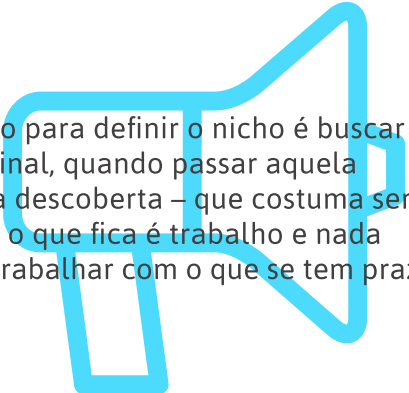
COMO ESCOLHER O NICHU PARA ATUAR COMO COACH?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

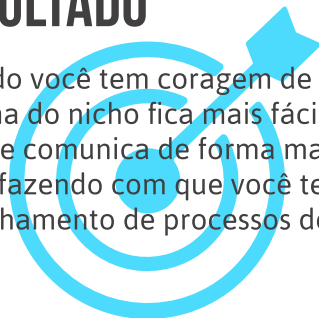
AÇÃO

O primeiro passo para definir o nicho é buscar suas paixões. Afinal, quando passar aquela primeira fase da descoberta – que costuma ser muito gostosa – o que fica é trabalho e nada melhor do que trabalhar com o que se tem prazer.



RESULTADO

Quando você tem coragem de assumir a sua paixão, a escolha do nicho fica mais fácil e com nicho escolhido você se comunica de forma mais eficaz com seu cliente ideal, fazendo com que você tenha maior probabilidade de fechamento de processos de coaching.



#15

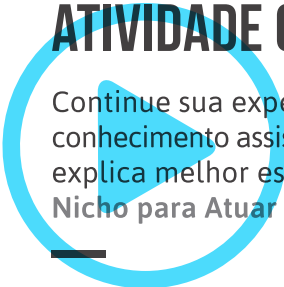


CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO



Para descobrir sua paixão, uma dica é olhar para sua biblioteca, quais livros você tem em casa ou quando vai à livraria, em qual seção você sempre acaba folheando os livros? Essa certamente é uma excelente dica do seu inconsciente para suas paixões.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR



Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Como Escolher o Nicho para Atuar como Coach.**

APTIDÃO



#16

#16

O QUE NÃO PODE FALTAR EM UM PROCESSO DE COACHING DE EMAGRECIMENTO ?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

O mais importante num processo de emagrecimento é deixar bem claro qual é a segunda camada do seu cliente. É fundamental que o Coach faça o cliente entender o **‘pra que’** que ele quer emagrecer.

RESULTADO

Quando você ajuda seu cliente a encontrar o real **‘pra que’** do processo, ele identifica o que realmente vai fazê-lo emagrecer.

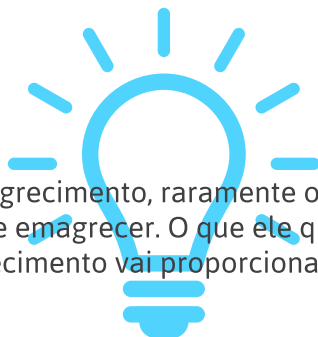
#16

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

INSIGHT

Num processo de emagrecimento, raramente o cliente quer realmente emagrecer. O que ele quer é aquilo que o emagrecimento vai proporcionar para ele.



ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **O Que Não Pode Faltar Em Um Processo de Coaching de Emagrecimento.**





AÇÃO

#17

#17

COACHING E TERAPIA: QUANDO USAR E COMO DIFERENCIAR?

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Como coach você atende seu cliente com foco no momento presente e sempre levando o seu cliente para o futuro. Se seu coachee está voltando muito no passado, o tempo todo fala de eventos passados e tem dificuldade de focar no futuro, é um indicativo de que ele possa estar precisando de um processo terapêutico, com um profissional capacitado para isso.

RESULTADO

Algumas vezes, o coaching não é a metodologia ideal para o cliente. Nesse caso, você o ajuda de forma mais efetiva, indicando carinhosamente um profissional de outra área, normalmente um terapeuta de sua confiança, caso o cliente ainda não tenha um.

#17

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

INSIGHT

Todo coach deveria manter uma relação estreita com um psicólogo de sua confiança, para poder debater em conjunto, eventual caso concreto de um cliente, para definir se o melhor encaminhamento é coaching, terapia ou os dois.

TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

Coaching é **ação permanente**, saber se o seu cliente está preparado para isso também é papel do coach.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Coaching e Terapia: Quando Usar e Como Diferenciar**.

RESPONSABILIDADE



#18

#18

O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE DESISTE NO MEIO DO PROCESSO?



CATEGORIA:
INICIANTE E
INTERMEDIÁRIO

AÇÃO

Entenda primeiro no que você pode melhorar como Coach. Pergunte-se o que você fez ou poderia ter feito diferente para que o seu coachee não desistisse no meio do processo. Segundo ponto, não insista com o coachee para ele continuar, no máximo faça uma ferramenta de perdas e ganhos sobre desistir do processo de Coaching, para que ele conclua o que fazer. Se o cliente já fez o pagamento integral, devolva o dinheiro do restante.

RESULTADO

Quando você reflete o que poderia ter feito diferente, melhora seu processo para situações futuras. Não insistindo e aplicando a ferramenta, você deixa a ação para o seu cliente. Devolvendo o dinheiro de forma pronta e justa, deixa seu cliente com ótima impressão sua, podendo facilitar um retorno futuro dele ou até mesmo, novas indicações.

#18



CATEGORIA:
INICIANTE E
INTERMEDIÁRIO

INSIGHT

Insistir para um coachee seguir no processo de coaching, quando ele já decidiu parar, pode ser um dos maiores passos na direção da meta dele não ser alcançada.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **O Que Fazer Quando o Cliente Desiste do Processo no Meio.**



CONFIANÇA

#19

#19

COMO USAR A MODELAGEM NO COACHING

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

AÇÃO

Modelagem é uma ferramenta muito usada na PNL. No coaching, você pode ajudar o seu cliente de uma forma muito simples. **Passo 1:** Peça ao cliente para mencionar cinco pessoas que já tenham alcançado o que ele deseja, pessoas que ele admira, podendo ser pessoas reais, personagens, conhecidos, celebridades ou até mesmo pessoas que já tenham morrido. **Passo 2:** Peça que o cliente diga cinco características que cada uma dessas pessoas tenham ou tiveram e que fizeram elas chegarem onde estão ou estiveram. **Passo 3:** Identifique com o cliente, quais das características mais se repetiram. Pronto, você chegou aos elementos mais importantes que levaram cinco pessoas a conseguirem conquistar o que queriam. Agora é começar a fazer a modelagem.

RESULTADO

Com o mapa das características, o cliente pode começar a aplicar nele mesmo, desenvolver as habilidades e passar a ter os mesmos comportamentos das pessoas que ele admira. Em linhas gerais, isso é modelagem.

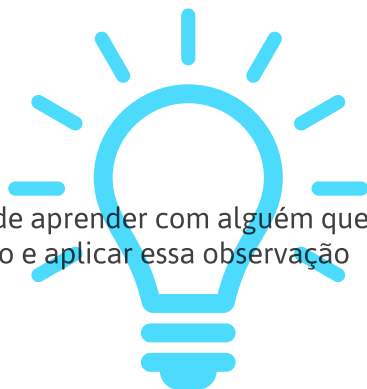
#19

//////

CATEGORIA:
INTERMEDIÁRIO
E AVANÇADO

INSIGHT

Modelagem é a arte de aprender com alguém que já faz aquilo bem feito e aplicar essa observação em você mesmo.



TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

“Simplicidade é o último nível da sofisticação.”

(frase atribuída a Leonardo Da Vinci)

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Como Usar a Modelagem no Coaching.**





APRENDIZAGEM

#20

#20

QUAL A PERIODICIDADE IDEAL PARA AS SESSÕES DE COACHING?



CATEGORIA:

INICIANTE A
AVANÇADO

AÇÃO

Testei diversos modelos ao longo de anos e posso garantir que num processo tradicional, as sessões semanais foram as que surtiram o maior efeito. Sessões com menos de uma semana, podem gerar um acúmulo de aprendizados e tarefas, e uma periodicidade maior pode gerar uma desconexão com o processo como um todo.

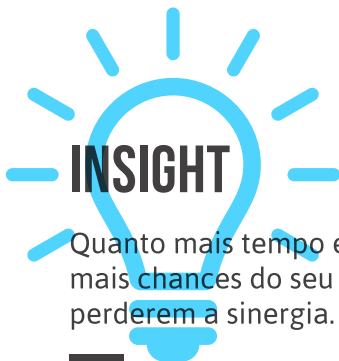
RESULTADO

O Coachee tem tempo para processar todas as informações, fazer as tarefas e processar tudo o que foi trabalhado.

#20



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO

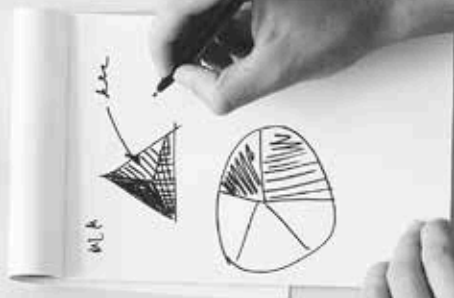


Quanto mais tempo entre uma sessão e outra, mais chances do seu coachee dispersar e vocês perderem a sinergia.

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito: **Qual a Periodicidade Ideal para as Sessões de Coaching?**

PRODUÇÃO



#21

#21

É NECESSÁRIO MESMO TER UM SITE?



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO

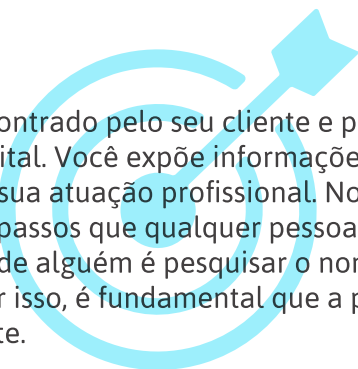
AÇÃO

Sim, você precisa ter um site!



RESULTADO

Com um site, você é encontrado pelo seu cliente e passa a existir para o mundo digital. Você expõe informações relevantes sobre você e sua atuação profissional. No mundo atual, um dos primeiros passos que qualquer pessoa faz para obter informações de alguém é pesquisar o nome no Google. Quando ele fizer isso, é fundamental que a primeira informação seja o seu site.



#21



CATEGORIA:
INICIANTE A
AVANÇADO

INSIGHT

Um coach precisa ter um site e um e-mail personalizado. Nada de e-mail genérico de provedores de e-mail.



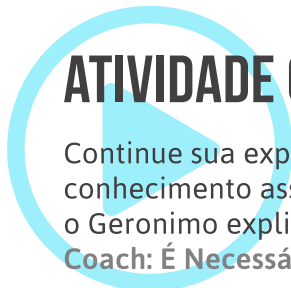
TERMOS USADOS PELO GERONIMO :

#SouCoachEuMudooMundo

O mundo é digital e não tem mais volta!

ATIVIDADE COMPLEMENTAR

Continue sua experiência e aprofunde seu conhecimento assistindo o vídeo em que o Geronimo explica melhor este conceito:
Coach: É Necessário Mesmo Ter Um Site?



INFORMAÇÃO



#AUTOR

#AUTOR

SAIBA MAIS SOBRE O AUTOR



QUEM É GERONIMO THEML?

"Minha Missão de Vida é fazer as pessoas acreditarem que podem ser melhores e caminharem na direção disso." Ex-Advogado da União, Geronimo Theml largou a estabilidade de um emprego público com a missão de mudar o mundo. Acredita que felicidade é a união de quatro elementos: realização pessoal, profissional, financeira e equilíbrio em todas as áreas da vida. Criou com a esposa, Patrícia Araujo, a Full Ideias, empresa que trabalha para transformar e inspirar a vida das pessoas. Doutorando em Business Administration pela Florida Christian University, é palestrante internacional especializado em mudança de comportamento, aumento de produtividade e empreendedorismo. É também idealizador da [Academia da Produtividade](#) - onde ensina técnicas testadas para produzir mais resultado com menos esforço e com mais felicidade - e do [Programa Profissão Coach](#), no qual prepara coaches para alcançarem sucesso profissional. Realiza anualmente o **Profissão Coach Ao Vivo**, o maior evento de coaches do Brasil. Em 2016, lançou seu primeiro livro na área de negócios, o best seller **"Produtividade para quem quer tempo"** (ed. Gente), um dos livros mais vendidos do ano.

#COACH



www.profissaocoach.com.br
www.ferramentasdecoaching.com.br
www.geronimotheml.com.br