

Machen Sie eine Bestandsaufnahme Ihrer Ressourcen (Zeit, Geld und Energie)

Es ist wichtig, sich selbst klare Erwartungen zu setzen. Wie viel Zeit möchten Sie wirklich für Ihr Coach-Training und für den Aufbau Ihres Unternehmens verwenden? Wie viel Geld möchten Sie tatsächlich ausgeben? Ohne die Antwort auf diese Fragen zu kennen, werden Sie sich in Bezug auf Ihre Energie und Finanzen möglicherweise selbst überschätzen. Nehmen Sie eine ehrliche Einschätzung Ihrer Finanzen vor: Wie viel Geld möchten Sie wirklich für Ihr Coaching-Geschäft im nächsten Jahr ausgeben? Dieser Betrag muss dann die Kosten für Coach-Training, Reisen und alle anderen anfallenden Startup-Ausgaben decken. Jegliches Einkommen, das Sie von Klienten beziehen, wird als zusätzliches Kapital angesehen und es ist wichtig sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wie viel von Ihrem privaten Vermögen Sie investieren können. Sehen Sie sich auch Ihren Zeitplan und andere Verpflichtungen wie Vollzeit- oder Halbtagsstellen, familiäre Verpflichtungen und andere Aktivitäten genau an. Rechnen Sie sich ehrlich aus, wie viel Zeit Sie in Ihr neues Geschäft investieren möchten. Es ist wahrscheinlich sinnvoll, einen Zeitplan für eine normale Woche aufzustellen. Wann haben Sie Zeit übrig, um Trainings zu besuchen, das Coaching zu üben, gecoacht zu werden und Ihr Geschäft aufzubauen? Vielleicht merken Sie, dass Sie maximal zehn bis fünfzehn Stunden pro Woche Zeit für Ihr Unternehmen aufbringen können. Aber keine Panik! Sie können bereits mit nur fünf Stunden pro Woche an Ihrem Unternehmen arbeiten, was nur bedeutet, dass Sie etwas langsamer Fortschritte machen werden.

Indem Sie sich einen Überblick über Ihre zeitlichen und finanziellen Ressourcen verschaffen, werden Sie besser in der Lage sein, Ihre Pläne bezüglich Training und Unternehmensentwicklung auszuarbeiten. Mit diesen aufregenden Plänen, die Sie in die Realität umsetzen werden, ausgestattet, wird Ihre Chance auf Erfolg enorm ansteigen.