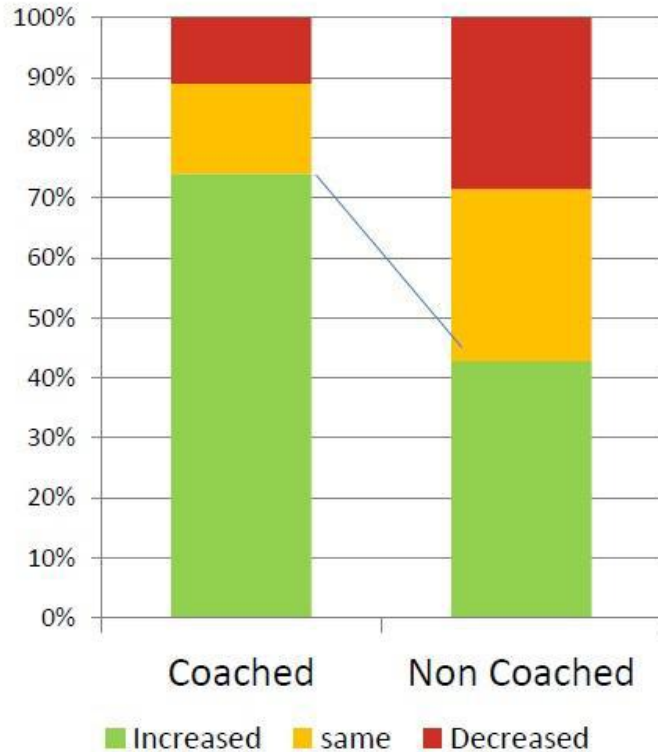


A large, long-necked dinosaur, possibly a sauropod, is shown in profile, walking across a lush green field. The dinosaur's neck is extended far to the right. In the background, there are rolling green hills and mountains under a blue sky with some clouds. A body of water is visible on the right side of the image.

HA NEM AKARSZ
VÁLTOZNI

VÁLASZTHATOD A KIHALÁST IS

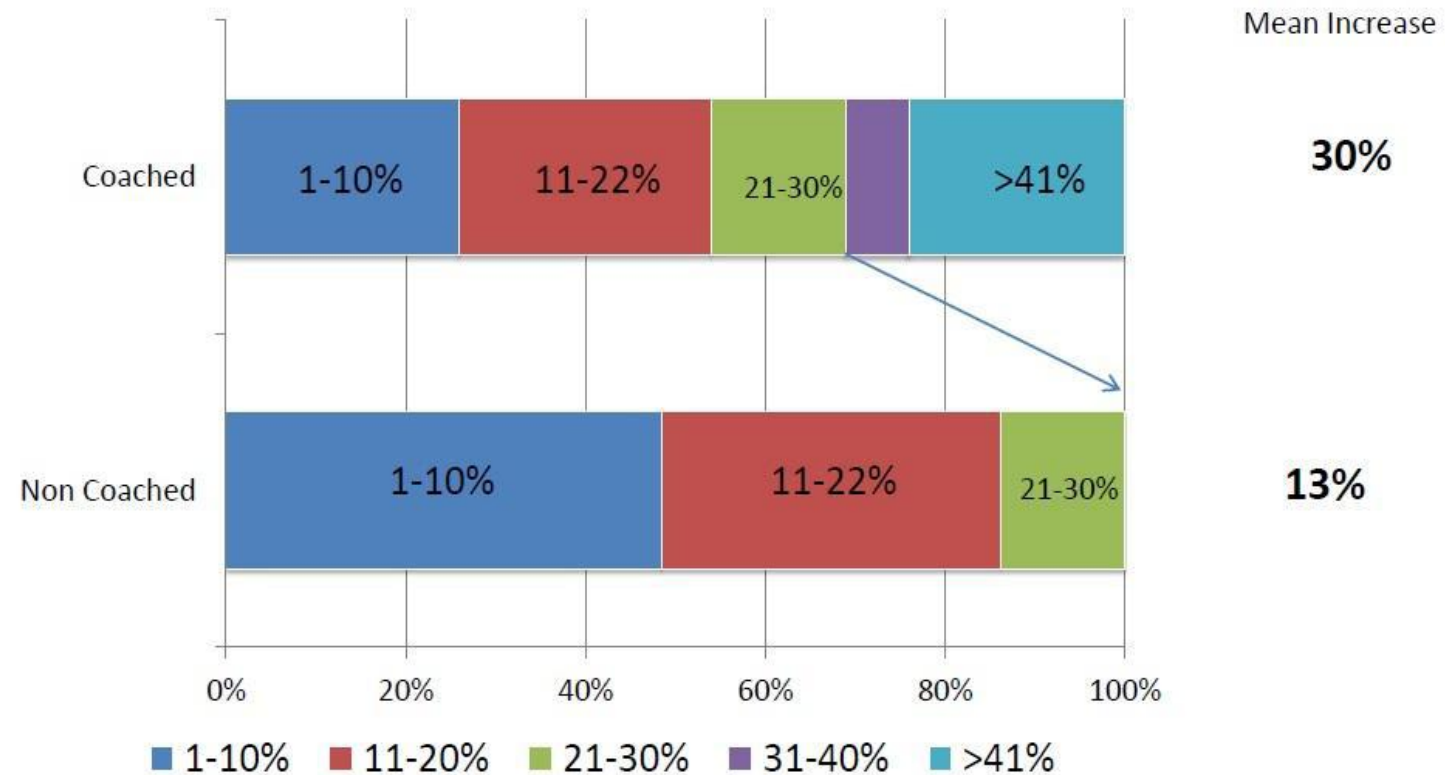
Amiről a számok szólnak



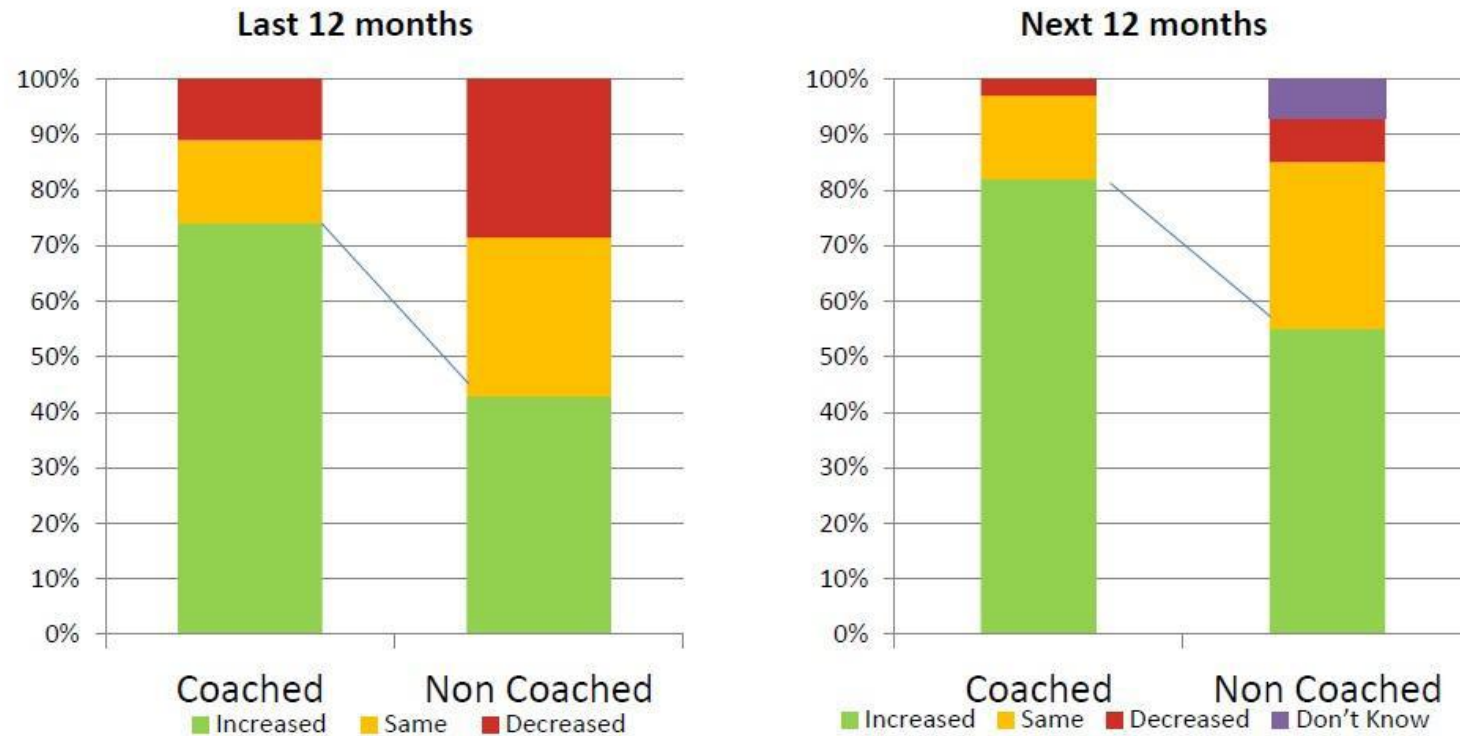
Az ön vállalkozásának értékesítése növekedett, stagnált, vagy visszaesett az elmúlt 12 hónapban?

A coacholt vállalkozások közel **kétharmada növelte** az eladásait, míg ugyanez a nem coacholt vállalkozások esetében csak 42 %-nál következett be!

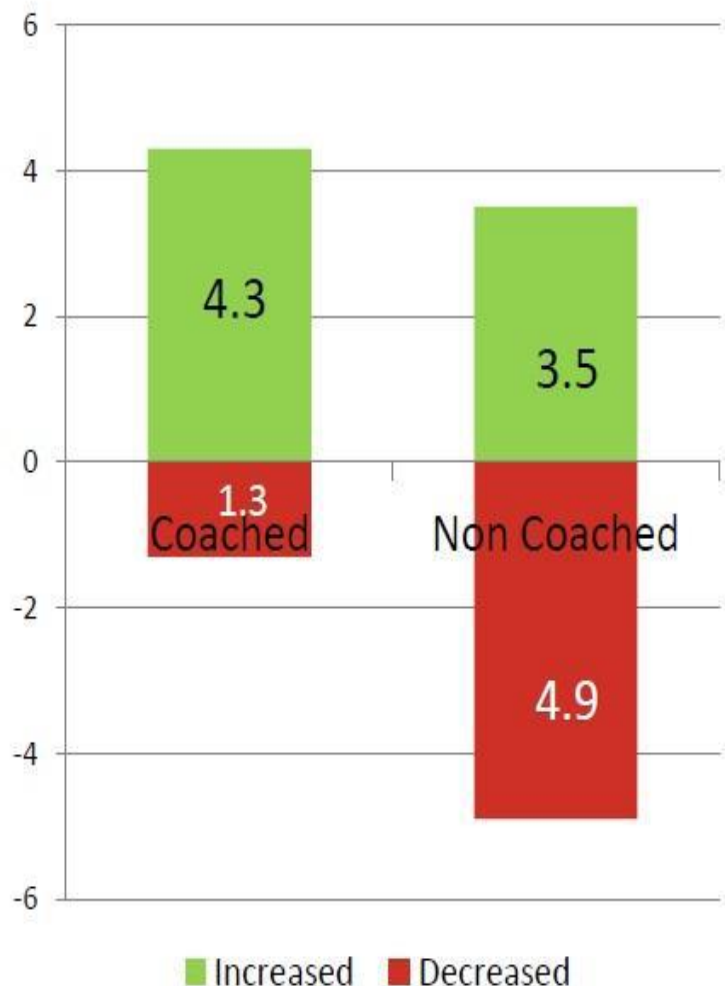
Azoknak a vállalkozásoknak az egy negyede, ahol coach alkalmazására került sor **41 %-ot elérő értékesítési növekedésről** számolt be, míg a nem coacholt vállalkozások esetében 30 % alatt maradt.



A coach alkalmazásával működő vállalkozások esetében a **többség (82 %) növekedést vár**, ez a pozitív előrejelzés a nem coacholt vállalkozások esetében csak 54 %-nyi!



Az Ön alkalmazotti létszáma növekedett, stagnált, vagy visszaesett az elmúlt 12 hónapban ?



A coacholt vállalkozások több, mint a felénél (56%) növekedett, míg coach nélkül ez csak 14 % volt.

A létszámnövekedés mértéke átlagosan három fő volt.

A coach alkalmazásával működő vállalkozások kétharmada bővülő foglalkoztatási lehetőségeket vár, még a kontroll csoportban ezt csak a megkérdezettek negyede várja.

Coaching vagy tanácsadás és miért van szükség egy coach-ra!

A cégtulajdonosoknak, vezetőknek „**teljes céges**” megoldásokra van szükségük. Az okok és következmények sokkal könnyebben felismerhetők és kitapinthatóak.

A coaching a „teljes cég(es)” megközelítés egyik útja, amely rendszerezett eszközök sorozata és stratégiája, hatást gyakorolva a tulajdonos(ok) idejére, a cég teljes csapatára, és pénzére.



Miért coaching és nem tanácsadás?

A cégtulajdonosok, vezetők fejlődnek a munkafolyamat során

- amely sokkal inkább **tartós személyes kapcsolatra építő**, mint projektalapú,
- sokkal **általánosabb**, mint speciális,
- sokkal inkább **kérdéseken alapuló**, mint „kész válaszokat szolgáltató”,
- abban az összefüggésben,
- ahol mind az Üzleti Coach, mind a tulajdonos felelősnek tartják magukat az eredményekért.



Miért coaching és nem tanácsadás?

Ha a tulajdonosok többre vágynak, mint egy „tűzoltásra”, akkor nagyobb valószínűséggel fordulnak coach-hoz segítségért.