

COACHING *Brasil*

Supere seus desafios 2014 | setembro | Ed. 16

COACHING E FELICIDADE II



| Ampliação
de potencial

| Neurociência
e felicidade

| Especulações
filosóficas

6 Um outro olhar- Ana Paula Peron

8 Dossiê: Especulações filosóficas acerca da felicidade - Gisele Fessore

14 Dossiê: Ampliação de potência e felicidade- Marcos Wunderlich

18 Dossiê: Neurociência e Felicidade- Inês Cozzo

24 Ponto de Venda: Me formei em Coaching... e agora? - Lucila Ferraz Marques

28 Coaching e Filosofia: Onde está o gato preto? - Marcello Árias Danucalov

34 Para refletir: A prática do Coaching Ontológico em Processos Executivos - Roberto "Bob" Hirsh

36 Para refletir: O Sentido da Felicidade - Noscilene Santos

38 Eu cada vez melhor: Modelos Mentais - nossas lentes para a realidade - Carlos Legal

42 Como comecei - Rodrigo Marques

44 Para mim foi assim - Remys Silva

40 Quem contratar

50 Onde estudar

Expediente

Revista Coaching Brasil
Publicação mensal da
Editora Saraswati
ano II – num. 16 – Setembro 2014

Diretor e Publisher

Luciano S. Lannes
lannes@revistacoachingbrasil.com.br

Projeto gráfico e editoração

Estúdio Mulata
danilo@estudiomulata.com.br
www.estudiomulata.com.br

Projeto de Site

Mind Design
marcelo@minddesign.com.br

Editora Saraswati

www.editorasaraswati.com.br

Todas as edições da Revista Coaching Brasil estarão disponíveis no site para acesso exclusivo dos assinantes. O conteúdo dos anúncios publicados é de responsabilidade dos anunciantes. A responsabilidade pelos artigos assinados é dos autores. A Revista é um veículo aberto para a expressão de idéias e conceitos.

Fale conosco

Publisher

lannes@revistacoachingbrasil.com.br

Editorial

contato@revistacoachingbrasil.com.br

Publicidade

midia@revistacoachingbrasil.com.br

Me formei em coaching...

E AGORA?

Planeje seu Coaching
7 passos para criar seu
Plano de **Negócios**


Todo começo de um novo negócio deve ter um plano que envolve variáveis que vão além do conhecimento tradicional, tais como: contabilidade, marketing, plano operacional, finanças, cálculos e mais cálculos; é necessário pesquisar e ordenar as ideias, e acima de tudo pensar! Vamos ver aqui como fazer um de maneira prática e simplificada.

A maioria das pessoas parte para a ação, para a operacionalização mesmo sem ter desen-

volvido um, isso pode ter um resultado incerto; e nesse caso poucos são os negócios que sobrevivem ao primeiro ano de funcionamento.

Não existe muito segredo, mas você irá precisar de:

- Muita disciplina: um bom plano leva mais ou menos 3 meses para se elaborar, estabeleça um tempo dentro de sua agenda dedicando uma ou duas horas por dia para começar, desenvolver e terminar o plano de negócio.



... a maioria das pessoas parte para a ação sem um plano...

- Um modelo a ser seguido: para ajudá-lo a entender a estrutura do projeto é interessante que você busque um modelo. O Sebrae tem alguns modelos bem práticos que podem te dar esse suporte, com planilhas e estruturado com questões ordenadas a serem preenchidas; depois de tudo respondido seu plano está elaborado.

- Um amigo contador, economista ou financeiro: dentro de um plano de negócios estudamos a viabilidade da operação e, certamente se você tiver uma ajuda de um amigo ou de um profissional para calcu-

lar as projeções financeiras, tais como: payback (tempo de retorno do investimento), TIR (taxa interna de retorno) e VPL (valor presente líquido), entre outros, será um grande passo.

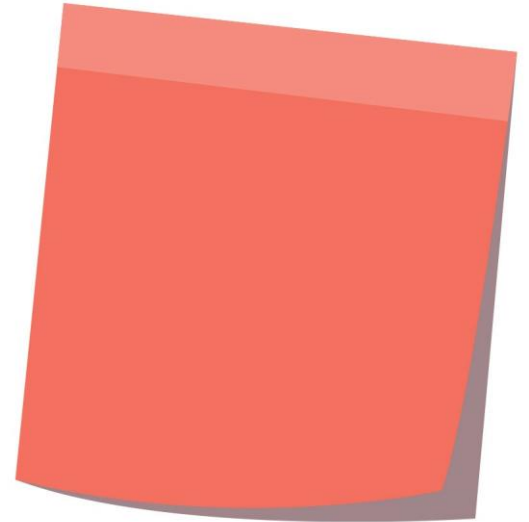
Em geral quando as pessoas leem as dicas acima ficam com preguiça só de pensar o que tem a fazer, mas se você deseja seguir em frente, e imagino que sim, deixe-me simplificar um pouco a sua vida e desmistificar a idéia de que o plano de negócio é difícil. Não é fácil nem difícil, entretanto, é trabalhoso. Pesquisar na internet, com os potenciais clientes e com os coaches conhecidos lhe dará muita base para responder as questões.


Digo isso por experiência própria, pois, já fiz algumas dezenas de planos de negócio e cada um é diferente do outro. Veja os sete passos que irão lhe ajudar a desenvolver o seu próprio plano de negócio. Avalie, procure adaptá-lo à realidade do seu negócio e seja disciplinado. São eles:

1. Sumário Executivo: trata-se de um resumo do plano de negócio completo contendo os principais pontos abordados em cada item, é um descritivo para dar uma visão geral do plano; é o último item a ser elaborado.

2. Definição das diretrizes estratégicas: qual é sua a visão, onde você quer chegar? Qual é a sua missão, seu propósito nesse negócio? Quais são os valores principais para o seu negócio, o que de fato é importante e relevante? Quais são seus pontos fortes e suas limitações? Onde você pode buscar ajuda?

3. Defina o modelo de negócio: Qual o mercado no qual você está inserido? Qual o tamanho do mercado? Existem expectativas de crescimento? Como esse mercado se comporta no Brasil e no mundo? Quem são seus concorrentes diretos (coaches) e indiretos (outras áreas de desenvolvimentos pessoal)? Quem são seus parceiros? Quem pode te apoiar no início? Como você pode entrar nesse mercado, abrindo o mercado sozinho, sendo parte de uma empresa de consultoria, sendo associado a alguém ou a uma empresa? O que você realmente vende, qual é o real benefício? Quem é o seu público-alvo? Qual é a sua especialidade? Quais são as suas vantagens competitivas?





4. Defina os objetivos estratégicos: quantos clientes você quer e precisa ter para os próximos três a cinco anos? Quanto você quer ganhar por mês? Quanto você quer ter de lucro? Quanto você quer crescer anualmente?

5. Defina os objetivos táticos: Que recursos ou em que atividades você precisa se empenhar para atingir seus objetivos estratégicos? Tipos de coaching, plano de marketing e comunicação, fontes de financiamento, grupos de estudos, especializações, equipes de trabalho, etc.

6. Defina as principais políticas: de pacotes de serviço, de nicho de clientes, de preços, de forma de pagamento.

7. Indicadores financeiros: Quanto investir, qual o custo envolvido, quanto tempo é necessário para se ter o retorno financeiro, que cursos ou especializações ainda são necessárias para seu desenvolvimento; portanto, quanto mais consistentes forem os dados, maior a chance de conseguir o desenvolvimento do seu negócio.

Essas são as dicas para você começar a desenvolver seu plano, Boa sorte e mão na massa! 