

کوچینگ و کوچینگ فروش

جواد اکبری نیا^۱

چکیده:

کوچینگ روشی برای دستیابی به اهدافی تعیین شده است. مربی از طریق گفتگو، کمک می‌کند که فرد به درستی هدفی را مشخص کرده، بهترین راه برای رسیدن به هدف را پیدا کند و پتانسیل پنهان درون فرد را آشکار می‌سازد. در این روش مربی نمی‌گوید چگونه می‌توان به توفیق دست یافت، بلکه سوالاتی طرح می‌کند که با استفاده از آنها فرد راه‌های خود را پیدا می‌کند. اگر در فرهنگ لغات، معنی واژه "کوچینگ" را جستجو نمایید با این پیام مواجه خواهید شد: "شغل یا فعالیت ارائه آموزش به افراد یا کمک به آماده‌سازی آنها برای انجام کاری" اما این تعریف برای آنچه در کوچینگ مدنظر است بصورت مطلق درست نیست، به این دلیل که کوچینگ آموزش یا آمادگی نیست؛ کوچینگ کمک و پشتیبانی شما برای رسیدن به هدف است.

واژه‌های کلیدی: کوچینگ، کوچینگ فروش

Coaching And Sales Coaching

Abstract:

Coaching is a way to achieve goals. Through dialogue, the coach helps the person to set the right goal, find the best way to reach the goal, and reveals the hidden potential within the person. In this way, the coach does not say how to achieve success. Rather, it raises questions that the individual uses to find solutions. . If you look up the meaning of the word "coaching" in the dictionary, you will come across the message: "Job or activity to train people or help prepare them to do something" but this definition of what is meant by coaching is absolutely correct. No, because coaching is not training or preparation; Coaching is your help and support to achieve the goal.

Keywords: Coaching, sales coaching

^۱ کارشناس مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب، تهران، ایران،
javadakbari.zj@gmail.com