



Андрей Парабеллум

102 совета по коучингу и консалтингу

Аудиокурсы стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

Андрей Парабеллум

**102 совета по коучингу
и консалтингу. Аудиокурсы
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А. А.

102 совета по коучингу и консалтингу. Аудиокурсы
стоимостью \$500 в подарок каждому читателю /
А. А. Парабеллум — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-859638-4

Эта книга — результат десятилетней работы автора и его учеников в теме коучинга и консалтинга. В ней Вы не найдете никаких теорий, только голая практика и четкие рекомендации, которые можно незамедлительно внедрить для получения ощутимых результатов. Каждый совет в этой книге неоднократно проверен на практике и доказал свою результативность.

ISBN 978-5-44-859638-4

© Парабеллум А. А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Подарок	7
Список книг в этой серии	8
Рецензии	9
Владимир Горбунов	9
Эдуард Лукманов	11
Мария Подоляк	12
Антон Тарасов	13
Елена Каминская	14
Николай Емельянчук	15
Георгий Генс	16
Мария Корницкая	18
Анжелика Рождественская	19
1. Статус эксперта	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

102 совета по коучингу и консалтингу
Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2017

ISBN 978-5-4485-9638-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Добрый день!

Если Вы открыли эту книгу, то это, скорее всего, произошло неслучайно...

Вероятно, Вас что-то не устраивает в Вашей жизни, бизнесе или ситуации вокруг Вас.

И Вы готовы это менять.

Книга, которую Вы держите в руках, является результатом десятилетнего практического опыта на сотнях тысячах моих студентов.

За это время мы перепробовали огромное количество теорий, стратегий и практик. И результатами наиболее успешных из них я решил поделиться с Вами в этой серии книг.

Эту книгу можно использовать разными способами.

Можно сначала прочитать от корки до корки, а потом внедрить только то, что понравилось.

Можно начинать внедрять сразу с первой страницы.

Можно читать с любого места и в любом направлении.

Можно даже использовать ее как личного коуча, задавая ей вопрос и открывая на нужной странице с ответом.

Главное, внедрите хотя бы что-то из прочитанного.

И Вы увидите, как начнет меняться Ваша жизнь.

А когда получите Ваши результаты, поделитесь ими со мной ВКонтакте (vk.com/parabellum07). Кстати, я там же, ВКонтакте, периодически выкладываю мои новые книги на рецензию, и был бы очень рад, если бы Вы выразили свое мнение по поводу моих книг.

Хорошего Вам внедрения!

С уважением,

Андрей Парабеллум

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 66 советов по тренингам и онлайн курсам;
- 70 советов по менеджменту;
- 78 советов по продажам;
- 93 совета по личным продажам;
- 97 советов по финансам;
- 102 совета по коучингу и консалтингу;
- 107 советов по копирайтингу;
- 126 советов по бизнесу;
- 131 совет по инфобизнесу;
- 142 совета по маркетингу;
- 147 советов по личной эффективности.

Рецензии

Владимир Горбунов

«Чем больше вы танцуете вокруг человека, тем хуже результаты.»

В этой книге очень подробно, во всех деталях, разложено одно из трех важнейших направлений в инфобизнесе – коучинг.

Здесь есть структурированное решение проблем и разобраны важные темы, такие как: Самая эффективная модель консалтинга; Получения постоянного потока новых клиентов в консалтинг-бизнесе; Описание признаков самых проблемных клиентов; Правила о положении коучинга; Первые шаги; Создание инфопродуктов; Личный коучинг; Продажа и запуск коучинга; Как зарабатывать от 10000 долларов ежемесячно; Как быстро стать экспертом – внутренне и внешне; Основные инструменты бизнес-консультанта; Самый простой способ начать продажи в консалтинге и т. д.

«Когда за человеком гоняются, его первая реакция (что совершенно нормально) – это желание убежать. Если вы пытаетесь клиентов привлечь – они пытаются отвлечься. А вам-то нужно, чтобы люди сами приходили! Меняйте подход!»

«Близко лежит и другая проблема – неуверенность в собственном праве на деньги клиента. Вы можете забрать их, будь они хоть его последние! Необходимо воспитать в себе это внутреннее ощущение и укрепить его так, чтобы оно естественным образом влияло на все Ваши решения.»

«Уверенность и еще раз уверенность! Контроль и еще раз контроль!»

«Как говорится, лучше быть №1 в последней римской деревушке, чем №2 в Риме.»

Интересные темы, где раскрываются тонкости и детали: – Станьте главным героем

– Играйте на своей скрипке

– «Следующий!»

– С вашего позволения

– Кто кого нашел?

– Ежовые рукавицы

– Красная таблетка

– Лейкопластырь не вылечит

– С топором

– Петли и двери...

«Известный постулат „клиент всегда прав“ рушится! Если покупатель начинает пороть всякую чушь, вы спокойно его обрываете и произносите в сторону дверей: „Следующий“. Для вас факт очереди гораздо важнее, чем факт того, что вы продаете, и он все решает. Если вы вдруг начинаете ловить себя на мысли, что сомневаетесь, не опустить ли цену, не упаковать ли в коробку больше бонусов, не дать ли мобильный клиенту, чтобы он в случае вопроса позво-

нил в любое время суток и спросил, не увеличить ли количество уровней в программе с трех до семи... и так далее – ответ один: увеличьте очередь!»

Эдуард Лукманов

«Чтобы можно было легко и спокойно продавать консалтинг, нужно и необходимо обязательно прочитать «102 совета по коучингу и консалтингу»

Узнаете как правильно себя позиционировать, а еще план работы с клиентом. Книга поможет избежать распространенных ошибок в консалтинге. Узнаете как выстроить себе постоянный поток новых клиентов в свой бизнес. Что продавать и как продавать. Поймете Ваших клиентов. Могу сказать одно, если Вы ведете свой консалтинговый бизнес или проводите коучинг своих клиентов, эта книга подскажет где и как избежать ошибок и поднять бизнес на новый уровень.

Рекомендую к прочтению книгу Андрея Парабеллума «102 совета по коучингу и консалтингу»

Мария Подоляк

«ЭТА КНИГА – подробнейшая карта (с маршрутом), в которую вложено то, как устроен мир коучинга и консалтинга»

Эта книга как для тех, кто только определяется куда податься и где нишеваться (новички, как минимум, избавятся от страха перед этим видом бизнеса, а как максимум, наконец-то определятся!), так и для профи (с опытом, весом и авторитетом...) – куча инсайтов вам обеспечена!

Чтобы вообще кем-то стать, тебе нужна «карта». То есть, например, сейчас ты находишься в точке А (есть намерение заняться коучингом/консалтингом), а тебе нужно прийти в точку В (ты уже занимаешься консалтингом/ты коуч), так вот ЭТА КНИГА – подробнейшая карта (с маршрутом), в которую вложено то, как устроен мир коучинга и консалтинга. В ней все, что тебе надо знать: с чем ты столкнешься, какие трудности (задачи) будут на пути, по каким законам работает эта «местность», по которой ты собираешься добраться до своей точки В. И второе: тебе надо знать, как вообще «устроен» успешный коуч (какими качествами, навыками он обладает и чего начисто лишен), ведь если ты не знаешь, что у него там «внутри», то, собственно, ЧТО ты из себя пытаешься «вытащить»?! ... («Выбирай род деятельности в зависимости от типа личности, которым этот род деятельности заставит тебя стать» – автора не помню, кажется это слова Дэна Кеннеди)

ЧИТАТЬ реально ИНТЕРЕСНО!!! Есть литература из этой тематики, вызывающая ... плохо скрываемое желание зевнуть и отключиться, но ЭТА КНИГА наоборот, разгоняет тебя и сильно меняет твоё состояние!!!

P.S. Андрей, спасибо за проделанную работу! ОЧЕНЬ КРУТО!

Антон Тарасов

«Краткий и очень емкий концентрат всего, что нужно знать инфобизнесмену, продающему эти продукты.»

С первых же строк книги я, словно, погрузился в 2013, когда впервые, благодаря Андрею, продал свой первый консалтинг. И книга написана в стиле «раннего Парабеллума» – прямо, местами цинично, глубокого.

«102 совета по коучингу и консалтингу» – это краткий и очень емкий концентрат всего, что нужно знать инфобизнесмену, продающему эти продукты. Каждый из советов бьет четко в цель и дает множество инсайтов.

Мне это напомнило пошаговое руководство, в котором есть советы и по выстраиванию своей личности и конкретные советы по реализации себя в нише консультирования.

Настоятельно рекомендую, кто продает что-либо и кто хочет развивать свою экспертность.

Елена Каминская

«Очень поддерживающая книга для начинающих»

Чаще всего мы стремимся привлечь как можно больше клиентов, используя различные приемы, тратя на это массу сил и времени!!! С клиентами надо работать безусловно... но внимание!!! надо заниматься и собой – в первую очередь собой (!), чтобы клиенты летели как мотыльки на свет. А что именно нужно делать, об этом рассказывает книга А. Парабеллума «102 совета по коучингу и консалтингу». И, конечно, в книге много полезных советов, хитростей, подсказок – как правильно «запаковать» услуги, преподнести свою работу, начать продажи и т. д. Есть разбор возможных трудностей и типичных проблем в работе. Что немало важно!

Не возникает ощущения столько надо сделать – я не буду тогда вообще ничего делать... Наоборот, читая советы, появляется состояние достижимости цели... просто надо начать и соблюдать определенные правила. Очень поддерживающая книга для начинающих.

Николай Емельянчук

«Пособие по ошибкам!»

Знаете, в некоторой степени я эгоистичен и знаю как Андрей, в основном, пишет свои книги – он их наговаривает! А при наговаривании человек не очень критично разбирает то, что он говорит и... возможно выдаст кое-какие секреты и тайны!

Книга является искренним разговором и пособием по ошибкам, которые возможно надевать в данной теме! Не продаётся консалтинг, трудно продавать дорого, не понятно как вызвать доверие, не ясны модели коучинга, делаете долго и не то (и ещё с десятка два потенциальных проблем и возможностей их решить)? Ответы вы найдёте здесь, в книге.

Просто представьте, что опытный наставник сидит и за чашкой тёплого чая осенним вечером на кухне делится с вами своими неудачами и путями их решения, которые теперь в вашем распоряжении. Стоит ли оно того, чтобы прочесть?

Георгий Генс

«Эта книга будет настольной, а лучше „настенной“, надо распечатать и повесить на стену!»

Первое, что захотелось сделать, – это после очередного совета громко сказать: «Гениально!» Второе: «Эта книга будет настольной, а лучше „настенной“, надо распечатать и повесить на стену!»

У меня были коучи в разных странах. Всем им я благодарен без исключения. Знаете, кто такой настоящий коуч? Это тот, кто не отпустит вас без результата!

Кто поймет, как до вас донести, чтобы вы, наконец, все поняли! Кто за пару недель круглосуточной работы все же даст вам немного времени, чтобы вы смогли отдохнуть, так как сам понимает, что такое количество информации человеческий мозг быстро переварить просто не в состоянии! И кто выведет вас, как ракету, на новый уровень, а потом вы в шоке будете уезжать от него и писать ему в смс одно слово: «Обалдеть!!!».

Но как? Как это делается? Как они это делают?..

Потом я и сам начал коучить. И довольно успешно и с отличными результатами.

Но вчера, читая эту книгу, я понял самое главное: «Вот что я делаю!», «Вот что они делают!», «Вот как мы работаем!» и «Вот что мне нужно довернуть!»

Это карта. Можно применить и как советы, и как пошаговое руководство. Всегда, когда я хочу узнать что-то еще о бизнесе, я иду к Андрею Парабеллуму за новыми знаниями. И здесь я получил еще одну карту мира, карту работы и т. д.

Огромное ему спасибо за такие книги и за эти знания!

Это путеводитель того, как можно еще улучшить свои показатели в обучении других людей.

Очень понравилась структура. Понравился порядок, по которому все разложено.

Действительно становится понятно, как и, главное, почему все эти советы наилучшим образом работают в совокупности, о чем и написано в книге.

Для меня самым важным оказалось то, что я смог структурировать весь свой опыт и знания в одну единую систему. Здесь все очень четко, конкретно и понятно. Не остается никаких вопросов после прочтения. А если и остаются, то ты снова говоришь сам себе: «Нужно снова вернуться к книге.»

Я помню, как читал об одном успешном артисте. Он как раз прочитал недавно очередную хорошую книгу и говорил о ней что-то в роде этого: «Эта книга стала моей настольной книгой! Она мне помогает двигаться и развиваться. Она мне помогает идти вперед в правильном направлении. Она мне помогает найти ответы на некоторые вопросы. Она мне помогает сделать выбор. Она мне помогает правильно повернуть кубик рубика, чтобы все соединилось. Она

мне помогает каждый день.» И тогда я подумал о том, что неплохо было бы, если бы и у меня были такие книги на столе. Их появилось с тех пор всего несколько.

И эта, несомненно, будет одной из них. По крайней мере до тех пор, пока я не запомню и не применю все, что там написано. А потом я, с большой благодарностью к автору, подарю ее своему хорошему другу, которому она может пригодиться, чтобы у него тоже все получалось.

Мария Корницкая

«Маст рид! Прочувствуйте эту энергию!»

Это вторая книга Андрея, которую я прочла (после «131 совет по инфобизнесу»). О практической ценности материала уже написано много, чтоб не повторяться, напишу о другом. Об эмоциональном восприятии и ощущениях. Ведь книга это не только сухой список действий. Я начинаю смаковать стиль подачи и язык, в нем есть что-то жёсткое как сталь и при этом вкусное. Такая квинтэссенция мужской энергии. Когда понимаешь, что тебя имеют, но это сладко.

Не знаю, культивировал ли Андрей это специально, но не отметить эффект не возможно. А что продает лучше, чем сексуальная энергия?

Во что бы она не сублимировалась, что бы он не написал, будет бить наповал. Учитывая количество спящей нереализованной сексуальной энергии в массах, резонанс аудитории обеспечен. Мало какое чтиво на такое способно. Так что, за одно это (даже не беря в расчет суперполезный контент) стоит прочтения! Маст рид! Прочувствуйте эту энергию!

Анжелика Рождественская

«Шикарная книга, дающая нежный пинок под зад!»

Книга читалась на одном дыхании. Очень быстро и очень эффективно! Сразу хочется идти и проработать все: свой образ, уверенность и много ещё чего.

Главное, что стало важно для меня: Не гоняться за клиентом, пусть в вас нуждаются, а не вы!

И это самая верная стратегия. В повседневной жизни замечено и не раз! Так почему бы это не привнести в работу?!

Хочу сказать большое спасибо Андрею Парабеллуму. Была на Инфобизнесе, на трёхдневном тренинге.

Вот это харизма! Вот это энергетика! То, к чему нужно стремиться! Для меня это был фурор... Никогда не забуду пример про Китай. «Я хочу в Китай.»

Если хочешь что-то делать-сделать это можно до конца недели, а не мечтать об этом всю свою жизнь!

В книге мне очень понравилась техника «Ежовые рукавицы»: быть любящим, но строгим. Это рождает дисциплину и уважение! Применимо также и в жизни!

Читаю, читаю, читаю! Все очень легко, на одном дыхании!
Встал и делай!!! Вот главный посыл, который я для себя усвоила!

Шикарная книга, дающая нежный пинок под зад!!!

1. Статус эксперта

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.