oman menestyspolun
askelmerkit

3

Luo houkuttelevat

Valmennuspaketit

Kenelle ja missä lähtötilanteessa olevalle asiakkaalle valmennuspakettisi on tarkoitettu?

Millaisen lopputuloksen valmennuspakettisi tarjoaa / mitä asiakas toivoo?

Kuvaile asiakkaan valmennuspolku:

Valmennuksen pääaskeleet:

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

Mitä lähtötietoja tarvitset? Mitä lähtötietoja asiakas tarvitsee?

Mitä valmennustoimintoja teette yhdessä? Tarvittaessa voit numeroida valmennuskerrat.

Mitä kotitehtäviä? Tarvittaessa voit numeroida valmennuskerrat.

Miten ja kuinka usein seuraatte etenemistä?

Millaista lisämateriaalia voisit tarjota valmennuksen tueksi?

Millaisia bonuksia voisit tarjota valmennuspakettiisi?

YHTEENVETO KONKREETTISESTA VALMENNUSPOLUSTA: montako valmennuskertaa ja minkä pituisia, materiaalit jne.