



Tato práce popisuje, jakým způsobem získávat nové klienty v oboru koučování, jak vyjednat lepší podmínky spolupráce a získat tak maximum benefitu na obou stranách. Dále je v této práci popsáno, jak vybírat vhodné kouče do koučovací agentury, jak delegovat některé činnosti spojené se získáváním klientů a jak tyto činnosti měřit. Tato práce staví zejména na teorii, která je probírána v MBA kurzu Perfekce v managementu a leadershipu. Všechny popsané zkušenosti vycházejí ze skutečné praxe.

Díky zavedení výše zmíněné teorie do praxe se mně povedlo během jednoho roku povedlo několikanásobně zvýšit úspěšnost získávání nových klientů, zdvojnásobit hodinovou sazbu, zvýšit celkový příjem, a to vše při snížení času, který získávání klientů potřebují věnovat. Dále se mně povedlo nastavit a delegovat proces přijímání nových koučů do týmu, tak aby do týmu přicházeli ti vhodní. Velkou součástí práce jsou i příklady, jak delegované činnosti měřit a jak vést na základě sledování výsledků.