



# De beste resultaten

## bereiken met jouw programma

Ik ga er in dit werkblad vanuit dat jouw kwaliteiten als begeleider in orde zijn, dat je een inhoudelijk goed programma hebt opgezet en dat je de juiste marketing doet om de beste klanten te verwerven. Natuurlijk is er van alles te zeggen wat de begeleider zou kunnen doen of heeft laten liggen als een klant geen resultaten boekt, maar daar gaat dit werkblad niet over.

**De beste resultaten krijg je met een langer durend programma. Dat geeft je:**

1. **Meer tijd:** je hebt de ruimte om te verlangzamen en een daadwerkelijke relatie met je klant op te bouwen.
2. **Structuur:** je geeft je klanten de mogelijkheid alle stappen te doorlopen die nodig zijn om van A naar Z te komen, zodat ze een daadwerkelijke transformatie doormaken en resultaat boeken.
3. **Meer inhoud:** je hebt meer ruimte om je inhoudelijk te verdiepen met je klant in de materie. Je kunt nuances, voorbeelden, gelaagdheid en uitzonderingen aangeven.
4. **Meer ruimte voor processen waardoor klanten:**
  - a. meer kunnen oefenen met het materiaal
  - b. door verschillende fasen in hun leven heen gaan waarin jij ze kan bijstaan
  - c. de gehele transformatie cirkel en hun fasen kunnen doorlopen
  - d. ruimte krijgen voor inbedding en integratie, terwijl jij als begeleider nog steeds in de buurt bent om dit proces te kunnen sturen.

Dit alles zit veel minder in kortere of eenmalige programma's. Deze zijn dan ook meer gericht op de ervaring en de beleving. Terwijl een langer durend programma meer gericht is op het resultaat en de transformatie dat het proces oplevert.

**Wat heb je nodig om dat resultaat te krijgen in een langdurig programma?**

1. Begin vanuit het resultaat dat je wil bereiken.
2. Weet wat je kapstok is en dus wat de stappen zijn die je hebt te nemen om je klanten bij dit resultaat te brengen.
3. Neem de tijd om dat resultaat naar boven te krijgen en benoem dat ook, zodat je klant weet dat ze geduld, vertrouwen en standvastigheid nodig heeft voor de transformatie. Jij hebt ze daar doorheen te leiden.
4. Verkoop de transformatie, niet het proces of de ervaring.

**Hoe bereiken je klanten goede resultaten in jouw programma?**

1. Laat ze nieuwe kennis en vaardigheden implementeren.
2. Laat ze keuzes maken en daarop volgende acties ondernemen (bv transformatie tracker). Liever kleine procesdoelen die behapbaar zijn, dan grote doelen die angst en verkramping opleveren.



3. Gezonde groepsdruk op doelen en acties.
4. Wijzen op eigen verantwoordelijkheid. Je bent niet iemands nieuwe moeder. Je staat naast ze als zij zelf de leiding nemen over hun proces.
5. Zorg voor een mindset verandering, leer ze anders kijken naar zichzelf of het resultaat dat ze willen bereiken, want wat ze tot nu toe deden (gevolg van gedachten en gevoelens) leidde niet tot dat gewenste resultaat.
6. Juiste planning laten maken: wat en hoe hebben ze dat te doen?
7. Accountability
  - laat ze rapporteren aan jou, aan een buddy, aan de groep
  - deel successen in de community
  - deel prijzen uit voor behaalde doelen of resultaten
  - coach mensen op hun weerstand
8. Laat klanten het overwinningsgevoel van een procesdoel ervaren, zodat dit ze helpt om voor de volgende overwinning te gaan.
9. Laat alles door drengt zijn met veiligheid, vertrouwen en jouw geloof in je klant.

#### Als je klant geen resultaat ervaart, wat kan er aan de hand zijn?

1. Je klant heeft te weinig geïnvesteerd.
  - a. er staat te weinig voor haar op het spel.
  - b. ze is nog niet zo ver ontwikkeld dat ze de juiste stappen kan zetten.
  - c. ze heeft minder ervaring met dit soort programma's of processen en kan dus nog niet vertrouwen op haar innerlijke kwaliteiten om dit daadwerkelijk klaar te spelen (ongeloof in zichzelf).
2. Te weinig tijd geïnvesteerd door de klant of door de begeleider ingepland.
3. Te laag niveau ingezet; klant voelt te weinig druk bv omdat ze bv niet hoeft te rapporteren of het einddoel is niet hoog genoeg, waardoor de noodzaak voor het resultaat minder gevoeld wordt.
4. Het is nog niet de perfecte klant voor je programma.
  - a. niet aangehaakt op je resultaat.
  - b. bang / stress te groot.
  - c. omgevingssituatie is veranderd gedurende het traject wat invloed heeft op haar mogelijkheden, haar belang of haar verlangen.
  - d. soms komt de ontwikkeling pas na jouw programma en was jij de aanzet daartoe
  - e. er zijn altijd klanten bij wie het niet lukt om wat voor interne of externe redenen dan ook. Dat mag je ook accepteren.