

ANALIZA SWOT W COACHINGU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Analiza SWOT w coachingu przedsiębiorczości składa się z listy pytań, które mogą być wykorzystane na indywidualnych sesjach z klientem. Klienci posiadają wszystkie zasoby osobiste, aby osiągnąć swoje cele. Sesje coaching z wykorzystaniem analizy SWOT są przydatne w zidentyfikowaniu zasobów przydatnych w przyszłej aktywności biznesowej.

	Zasoby zidentyfikowane przez klienta	Wyzwania zidentyfikowane przez klienta
wewnętrzne	<p>Mocne strony/cechy</p> <p>Jakie kluczowe umiejętności i kompetencje przedsiębiorcze posiadasz? Które z nich cenisz najbardziej? Które z nich są mocnymi stronami?</p> <p>Jakie korzyści będą mieli Twoi klienci ze współpracy z Tobą?</p> <p>Czym Twój produkt lub usługa różni się od tych oferowanych przez konkurencję?</p>	<p>Kompetencje/cechy/postawy, nastawienie do rozwoju</p> <p>Jakiego rodzaju Twoje umiejętności i kompetencje powinny być rozwinięte w kontekście Twojej aktywności biznesowej?</p> <p>Które z Twoich postaw wymagają rozwoju lub zmiany?</p> <p>Czy Twój produkt lub usługa wymaga udoskonalenia?</p> <p>Jak możesz udoskonalić swój produkt lub usługę?</p>
zewnętrzne	<p>Szanse, możliwości</p> <p>Jakie szanse i możliwości widzisz wokół siebie / w swoim otoczeniu?</p> <p>Jakie możliwości byłyby korzystne dla Twojego biznesu?</p> <p>Czy masz zidentyfikowany segment rynku będący odbiorcą Twojej usługi lub produktu?</p> <p>Jakie zmiany mogą się pojawić na rynku?</p> <p>Czy są jakieś nowe rynki (klienci), które możesz pozyskać w celu zwiększenia zysków? Jeśli tak, to jakie?</p>	<p>Zagrożenia, ryzyka, plan naprawczy</p> <p>Co stanowi ryzyko dla Twojego biznesu?</p> <p>Który konkurent jest największym zagrożeniem dla Twojego biznesu?</p> <p>Czego się obawiasz?</p> <p>Co stanowi największe wyzwanie lub jest największą przeszkodą dla Ciebie? Jak chcesz sobie z tym poradzić?</p> <p>Jakie masz zadłużenie/lub planujesz mieć jak założysz swoją firmę?</p> <p>Ile musisz sprzedać, aby Twój biznes był rentowny?</p>