

Ke kurzu

LAVINA KLIENTŮ za 3 dny



STRATEGICKÝ

WORKBOOK



MGR. ANDREA ŠATOPLETOVÁ, PCC

HARMONOGRAM KURZU LAVINA KLIENTŮ

LAVINA KLIENTŮ *za 3 dny*



Andrea Šatopletová

10.2. Jak objevit CESTU k vyšším příjmům, než jste měli v zaměstnání?

/8:30

11.2. Jak JISTĚ získávat klienty ke koučování na internetu, i když vám to teď nefunguje?

/8:30

12.2. Jak PRAKTICKY budovat byznys kouče na sociálních sítích od A do Z?

/8:30

Speciál

13.2. SPECIÁLNÍ VYSÍLÁNÍ: Vaše otázky, moje odpovědi

/8:30

14.2. MASTERMIND



16:00

Speciál

16.2. ZÁVĚREČNÉ VYSÍLÁNÍ: Vyhodnocení soutěže + speciální téma

/8:30

www.andreasatopletova.cz/transformace *2025*

SOUTĚŽ ke kurzu LAVINA KLIENTŮ

V rámci kurzu "Lavina Klientů" pro vás máme připravenou vzrušující soutěž! Staňte se jedním z 8 šťastných výherců a získejte ceny v hodnotě více jak 150.000 Kč!

Soutěž běží od 9.2.2025 (18:30 hod) do 16.2.2025 (12:00 hod). [Probíhá zde ve FB skupině Lavina Klientů 2025 za 3 dny>>](#)

Pravidla Soutěže v průběhu kurzu "Lavina Klientů"

Vyhrávají

- 🏆 TOP 3 nejaktivnější členové s největším přínosem pro skupinu (vybírá 3členná komise v čele s Andreou) z TOP 10 dle FB měření
- 🍀 5x šťastlivec – náhodně vylosovaný na konci každého vysílání!

Jak se můžete zapojit

- ✓ Buďte aktivní! Sdílejte své aha momenty, zkušenosti a podporujte ostatní.
- ✓ Kvalita před kvantitou! Jde o hloubku sdílení, ne o jednoslovné komentáře.
- ✓ Lajky se nepočítají – rozhodují komentáře s přidanou hodnotou!
- ✓ Každý komentář se počítá do slosování o knihu na závěr vysílání! 📖

Vyhlášení Vítězů

- Výherci budou vyhlášeni v neděli 16. 2. v 18:30 během závěrečného setkání, kde proběhne také vysílání na speciální téma, slosování a ocenění.

Ceny:

- 🏆 1. místo – Koučovací výcvik Intuitivní Kouč™ (99 000 Kč)
- 🥈 2. místo – Skupinový mentorinkový program Intuitivní Mentorink™ (47 870 Kč)
- 🥉 3. místo – Individuální Strategický mentorink (5 000 Kč)
- 📖 5x kniha po každém vysílání 🎉

Připravte se na sdílení, inspiraci a vzájemnou podporu! Těšíme se na vaše úžasné příspěvky a na to, že společně prozkoumáme, jak vytvořit lavinu klientů. Nezapomeňte, že vyhrát může opravdu každý, takže se zapojte a ukažte nám vaši jedinečnost.

Pokud náhodou zjistíte, že nestíháte videa dosledovat do 16. 2. ve skupině LAVINA KLIENTŮ, tak si záznamy s BONUSEM můžete pořídit v rámci [TOTÁLNÍHO TRANSFORMAČNÍHO BALÍČKU zde>>](#)

1. DEN

Jak získávat nové klienty na internetu, i když o vaše služby (zdánlivě) nikdo nestojí?

Sociální sítě jako byznys nástroj

U čeho zapomínáte na čas?

Jaké činnosti vám zvedají energii v těle?

Díky čemu jste získali své dosavadní klienty?

Jak se cítíte v propagaci?

Co jsou vaše marketingové silné stránky?

Jak se cítíte v prodejkách?

Co je ten nejsilnější prodejní kanál nebo způsob?

Co máte vy, co ostatní koučové, terapeuti nebo průvodci nemají?

Jaké máte pracovní zkušenosti, certifikáty, výcviky, kurzy, semináře, workshopy za sebou?

Sepište souvislý text.

Jak nyní fungujete ve vaší praxi s klienty?

Kde a jak je získáváte?

Jak se cítíte v marketingu?

Jak ho děláte?

Co nejvíc funguje?

Co jste dosud zkoušeli?

Jak se cítíte v prodeji a co nejlépe fungovalo?

Kolik máte klientů, za jaké peníze?

Kolik máte nyní celkově peněz a odkud vám nyní proudí?

Sepište souvislý text.

Jak si přejete fungovat za rok ve vaší praxi s klienty?

Představte si, že je to ideální a reálný stav, kterému věříte, že je možné ho za rok dosáhnout (a zároveň to je inspirující)?

Jak děláte marketing?

Co už v té představě umíte?

Jak prodáváte a co chcete, aby nejvíce fungovalo, protože vás to baví a máte v tom flow?

Kolik chcete klientů, za jaké peníze?

Kolik máte dohromady peněz a odkud vám v té představě všude proudí?

Jak to ovlivňuje další oblasti vašeho života?

Co dalšího je za rok jinak a proč?

💡 Vždycky si připomínejte, nikdy se nevzdávejte - všechno má řešení, které jste prozatím ještě neobjevili!

💡 Mějte na paměti: všechno má svůj čas. Vše se děje, jak má.

💡 Vaše energie je všechno - dbejte na to, abyste vždy byli šťavnatí, naplnění, protože se to všechno propisuje do všeho, co tvoříte i při práci s vašimi klienty. Určitě si řekněte o pomoc, pokud vám v osobním životě něco chybí.

💡 Oceňujte i malé kroky a dopřávejte si malé radosti - pak při ohlédnutí uvidíte veliký krok, za který si dopřejete i větší radost.

Jaké životní zkušenosti vám daly nejvíc pro vaši praxi s klienty?

V co jste v minulosti věřili, že je pravda a už nyní vidíte, že je to úplně jinak?

Jak jinak to je?

V co věříte nyní a víte, že vám to není úplně prospěšné a spíše vás to limituje?

Jaké jsou vaše největší strachy? Co nejhoršího se může stát?

Kdy zažíváte své nejslabší chvíle, kdy máte chuť všechno zabalit?

Co vám vždy pomůže dostat vás o kousek výš a cítit se o něco míň hůř?

Existuje nějaká činnost/člověk/věc, která vás vždy rozzáří?

💡 Nikdy nevíte, kdy jste 1 “kop” od svého pokladu! Nikdy se nevzdávejte!

Never give up!

Kdy jste získali největší počet lajků?

Co jste “postli”?

Kolik bylo lajků?

Kolik bylo komentářů?

Kolik bylo komunikace na messengeru?

Kolik z toho bylo vstupních konzultací?

Kolik prodejů?

Jaká byla celková konverze?

Co je to nejvíc užitečné uvědomění 1. části?

Identita pro úspěch - ARCHETYPY

Kdo si myslíte, že nyní jste?

Kdo jste byli v minulosti?

Kým jste se stali?

Vnímáte to pozitivně nebo spíše negativně?

Jakým člověkem se chcete stát?

Jakou metaforou byste současnou i ideální představu nazvali?

Jak se cítíte ve svém těle?

Kde máte nějaké pnutí?

Kde máte super příjemný pocit na těle?

Kdo jste nyní jako kouč, terapeut, průvodce a proč?

Jakým koučem, terapeutem, průvodce se chcete stát?

O co ve vaší profesi jde především?

4 ARCHETYPY



Opatrný
STRÁŽCE



Vyhořelá
SAMARITÁNKA



Zaseknutý
SNÍLEK



Zvědavá
VĚDMA

Který z archetypů žijete nejčastěji jako člověk?

Který jako kouč, terapeut, průvodce?

Opatrný Strážce - Tento archetyp reprezentuje archetyp člověka, který je plný soucitu a empatie, ale zároveň se bojí udělat první krok ven ze své komfortní zóny. Je to někdo, kdo se ztotožňuje s bolestí a strachem, ačkoli má potenciál pro růst.

4 ARCHETYPY

Opatrný **STRÁŽCE**



Napište vždy to první co vás napadá:

Jak se cítíte a co prožíváte jako Opatrný Strážce?

Jaká je jeho energie?

Co si říkáte uvnitř sebe?

Co vnímáte kolem sebe za vůně?

Co zvučíte? Dělá vaše tělo nějaké zvuky?

Jak stojí vaše tělo (všimněte si postoje, výrazu, nálady, očí, ramen, postoj nohou...)?

Vyhořelá Samaritánka - Tento archetyp představuje žena, která je naprosto přetížena a vyčerpaná svým okolím a situacemi, které považuje za neřešitelné. Cítí se jako neúspěšná a ztracená, bez vidiny jakékoliv pozitivní změny.

4 ARCHETYPY

Vyhořelá
SAMARITÁNKA



Napište vždy to první co vás napadá:

Jak se cítíte a co prožíváte jako Ztroskotaná Chaotička?

Jaká je její energie?

Co si říkáte uvnitř sebe?

Co vnímáte kolem sebe za vůně?

Co zvučíte? Dělá vaše tělo nějaké zvuky?

Jak stojí vaše tělo (všimněte si postoje, výrazu, nálady, očí, ramen, postoj nohou...)?

Zaseknutý snílek - Tento archetyp ztělesňuje optimistického a energického muže v nás, který žije ve světě svých snů a je slepý vůči realitě. Jeho neochvějná víra v dobrý konec a schopnost vidět svět v růžových barvách ho odděluje od tvrdé reality.

4 ARCHETYPY

Zaseknutý **SNÍLEK**



Napište vždy to první co vás napadá:

Jak se cítíte a co prožíváte jako Zasněný snílek?

Jaká je jeho energie?

Co si říkáte uvnitř sebe?

Co vnímáte kolem sebe za vůně?

Co zvučíte? Dělá vaše tělo nějaké zvuky?

Jak stojí vaše tělo (všimněte si postoje, výrazu, nálady, očí, ramen, postoj nohou...)?

Zvědavá Vědma - Tento archetyp představuje žena, která je pevně ukotvená ve své síle a moudrosti. Je spojena se svým tělem, vesmírem, vyšším principem a stojí připravena podporovat a posilovat ostatní. Její spiritualita a praktičnost ji činí skvělým vůdcem a inspirátorem.

4 ARCHETYPY

Zvědavá
VĚDMA



Napište vždy to první co vás napadá:

Jak se cítíte a co prožíváte jako Moudrá Bojovnice?

Jaká je její energie?

Co si říkáte uvnitř sebe?

Co vnímáte kolem sebe za vůně?

Co zvučíte? Dělá vaše tělo nějaké zvuky?

Jak stojí vaše tělo (všimněte si postoje, výrazu, nálady, očí, ramen, postoj nohou...)?

Jak se jednoduše dostanu do Archetypu, který mi vyhovuje?

K Ideálním Avatarům

V jakém Archetypu se nejčastěji nacházíte, proč a jak vám v tom je?

V jakém Archetypu jste se v minulosti nejčastěji nacházeli, proč a jak vám v tom bylo?

V jakém Archetypu se nejčastěji nachází vaši Ideální Avatar, proč a jak jim v tom asi je?

Jak se cítí a co prožívají jako nejpalčivější?

Co je jejich nejotravnější sabotér?

Jaká je jejich energie?

Jak stojí jejich tělo (navnímejte si postoj, výraz, náladu, oči, ramena, postoj nohou...)?

Co si říkají uvnitř sebe?

Co by si chtěli říkat?

Čím se ve svém životě stali?

Čím by se chtěli stát?

Jaká metafora by ten jejich současný i ten ideální stav nejlépe vystihla?

Příběhy, které přitahují

Co zaručeně na sítích přeskakujete?

O čem si na sítích řeknete: nudaaaa...?

Co vás na sítích fakt zaujme?

O čem jste ochotni si rozkliknout a přečíst i delší příspěvek?

Jaké příběhy by váš Ideální Avatar chtěl slyšet, že někdo v jeho okolí zvládnul překonat?

Jaké své příběhy můžete na sítích sdílet a bude to pro publikum zajímavé?

Jaký 1 příběh chcete sdílet na sítích a váš avatar tím bude naprosto inspirovaný?

Jakou min 1 výzvu k akci chci pravidelně používat na konci příspěvku?

Čím vás inspirovala Lucie a její krátký příběh o tom, jak hledala své téma?

Metoda H - Triangl

Spočívá v tom, že si uvědomíte, co lidi na internetu přitahuje a vyjasníte si, co konkrétně váš ideální avatar řeší, co potřebuje slyšet, aby on slyšel na vás a vy jste mu mohli být prospěšní. Od věcí zadarmo, po placené služby.

H TRIANGL

HODNOTNÉ
→ na přesvědčení



EMOČNÍ
→ na problém

AUTENTICKÉ
→ na vizi

- Jaký háček na přesvědčení (které mu neslouží) je ideální pro vašeho Avatara?

- Jaký háček na problém (nejtěžší problém) je ideální pro vašeho Avatara?

- Jaký háček na vizi (nejtajnější přání) je ideální pro vašeho Avatara?

- Co příspěvek musí obsahovat, aby předával skutečnou hodnotu?

-
-
- Jak ho musíte vytvořit, aby byl skutečně váš, autentický a nejen podle toho, jak se to má dělat?

-
-
- Jaký emoční osobní příběh mého osobního růstu budu sdílet?
-
-

Odlišení od davu koučů

Co bylo v dnešní lekci to nejvíce užitečné?

Co jste si uvědomili o své identitě?

Co jste si uvědomili o své dosavadní práci na internetu?

Co jste si uvědomili o svých avatarech?

Čím se odlišíte?

Co pro vás bylo nejvíce užitečné v 1. dni?

2. DEN

Jak maximálně vytěžit stávající publikum a udělat z nich své fanoušky, kteří se za vás postaví i v případě haterů?

Jak vytvořit TOP Fanoušky

Čím to, že jste své podnikání dosud dobře nerozjeli (stavy, způsoby myšlení, vlastnosti)?

Jaké jsou vaše důvody, že jste začali podnikat?

Jaká je vaše nejsilnější priorita?

Jaké jsou vaše další důležité hodnoty, které chcete v životě naplno žít?

1.

2.

3.

4.

5.

Jaká představa, metafora vás zaručeně vytáhne každé ráno z postele?

Kdo je váš Ideální Avatar?

Kdo není můj Ideální Avatar?

Kde se nachází mí Ideální Avataři?

Jaký rozdíl vnímáte mezi sledujícím a fanouškem na internetu?

Co váš fanoušek na internetu bude určitě milovat (jaké typy příspěvků, témata apod.)?

💡 Abyste se dostali mezi lidi, měli své platící klienty, nemusíte mít velké komunity. Projevte o ně skutečný zájem.

STĚŽEJNÍ klíč k úspěchu na sociálních sítích - VAŠE PŘESVĚDČENÍ

Co si myslíte:

- o sociálních sítích?

- o lidech na sociálních sítích?

- když vám dají lidé jen lajky?

- když vám lajky nedají?

- o lidech, kteří vydělávají na internetu?

- o těch, jejichž reklamy na vás vyskakují?

- o vydělávání na sociálních sítích?

- Jak vám v tom je?

- Co jste si mysleli v minulosti o sociálních sítích?

- Jak to vidíte nyní?

- Co byste si chtěli myslet, aby vám to bylo pro vaše podnikání a život prospěšné?

- Co vás nejvíce brzdí?

- Proč si nedovolíte myslet si něco jiného?

- Jaký je ten 1. krok k tomu uvolnit se na internetu?

SCHODY VÝVOJE

Jaká je vaše odbornost? Jak dlouho se tímto tématem zabýváte?

Co všechno máte za sebou? Jaké zásadní lekce?

Kam až jste došli? Jaká metafora tomu odpovídá?

💡 Vidíte, že už jste se posunuli... Gratuluji vám! I díky tomu můžete nyní tyto informace a transformace předávat dál.

💡 Výhoda s nevýhodou - jste moc daleko od svých Ideálních Avatarů.



Co se musí stát, abyste Avatarovi naprosto porozuměli?

SCHODY VÝVOJE



💡 Klienti nemusí nic. Vy se potřebujete dostat na nižší úroveň vědomí, abyste jim rozuměli a uměli jste pro ně tvořit na internetu zajímavý obsah.

SCHODY VÝVOJE



Jaké způsoby vás napadají, jak se můžete dostat na jejich úroveň?

Vy sami se sebou

- Jaké meditace?

- Jaká hudba?

- Jak si můžete navnímat vaše minulé já (deník, karta Avatara, vypsání se,...)

- Co jste zjistili, když jste si zde prošli jednotlivé Archetypy svého Avatara?

- Vypište si H triangl (jaké přesvědčení, problémy a vize má)?

- Kdy si uděláte chvílku na navnímání?

Jděte rovnou ke zdroji:

- Kde můžete najít svého Ideálního Avatara?

- Jak ho můžete oslovit?

- O čem s ním můžete pro-mluvit?

problémy, přání, touhy, vize, námitky, proč to nejde, proč to jde, hodnoty,
čím se odlišují od ostatních...

Nebo buďte sociální na sítích a udělejte si analýzu

- O čem nejčastěji vaši Ideální Avataři na internetu píšou?

- Na co si stěžují?

- O co jim v životě skutečně jde?

 Podporujte, buďte nápomocní, projevte skutečný zájem...

Když vidíte příspěvek, než odepíšete, vždy přemýšlejte nad tím:

- Jaký váš příběh by mohl daného člověka inspirovat?

- Jaká pointa z toho vychází?

- Jak ho můžete ještě více podpořit, aby zvládl lehce projít změnou (ne: “dávám konzultace zdarma”, ale jaká slova podpory)?

O čem v dalších dnech vytvoříte své příspěvky na internet a přitom víte, že to na 100 % bude vašeho Ideálního Avatara zajímat?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Projděte si své stávající příspěvky a vyberte 5 delších (pokud máte), které můžete rozdrobit na kratší příspěvky s hodnotou. Vypište vždy 1 hlavní a rozepište nová podtémata.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

➡ PŘÍSPĚJTE JE DO SKUPINY DO VLÁKNA NA TOP PŘÍSPĚVKY KE ZPĚTNÉ VAZBĚ

Kde na internetu se můžete ještě více uvolnit, abyste byli více sami sebou v plné autenticitě?

Co vaši Ideální Avataři chtějí? Co víte, že potřebují?

O čem musíte vždy mluvit, aby si váš Avatar byl jistý, že mu rozumíte?

Co pro vás bylo nejvíce užitečné v 2. dni?

3. DEN

Jak dávat ukázky zdarma a najisto prodat?

Síla jemných posunů

Jak jste získali své první klienty (i když neplatící)?

Jak jste získali své první (ideálně platící) klienty?

Jak jste začínali podnikat na internetu (co všechno máte za sebou)?

Co vám moc nefungovalo?

Co trošku fungovalo a proč?

Co fungovalo skvěle (pokud už něco fungovalo)?

Kdy jste naposledy ve své práci/zaměstnání zažili fakt krizi, čím to bylo?

Co vám z ní pomohlo?

Zažili jste někdy na vlastní kůži rčení: Vytrvalost růže přináší? Jaktože jste byli zrovna v této situaci vytrvalí? Co/kdo vás v tom podpořilo?

Autentická cesta k prodeji balíčků služeb

Jak se cítíte při prodejkách - pocity, myšlenky, projevy těla apod.?

💡 Vy nejste obchodník, aby kouč v lehkosti prodal, musí zůstat koučem. Budeme o tom dnes velmi podrobně mluvit.

Proč chcete vy prodávat své služby?

💡 Když prodávám, tak dávám - příležitost k tomu žít život podle svých snů.

Jak to máte s pro-dáváním vy?

Jen je potřeba být upřímní k sobě - fakt chci využívat internet k získávání klientů?

Je moje priorita natolik silná, že zvládnu zdolat všechny překážky?

Kdo skutečně nyní jste? Kým se chcete ve své profesi a v životě stát?

Kdy jste naposledy sami využili pomoc jiného odborníka v osobním rozvoji?

Jaké automatické vzorce vás ještě občas ovládají?

Jak s nimi naložíte?

Teorie UNIKÁTNÍ ZAHRADY skutečného ZÁJMU

Představte si, že každý klient je jako unikátní zahrada, kterou máte jako kouč nebo terapeut pomoci rozkvést. Každý z deseti bodů odpovídá určitému aspektu péče o tuto zahradu: Metafora "Zahrada Růstu" ukazuje na komplexní a multidimenzionální povahu skutečného zájmu o klienta, kde každý aspekt péče je nezbytný pro zdravý růst a rozvoj. Což jsou stěžejní dovednosti pro proces s klienty, ale začínají už dávno předtím.

Teorie **UNIKÁTNÍ ZAHRADY** skutečného **ZÁJMU**



Zamyslete se nad jednotlivými dovednostmi a obodujte je.
0 je vůbec mi to nejde a 10 umím to špičkově.

1. Slunce - empatie

Jak jste se svými klienty empatičtí?



Jak se může vaše empatie posílit?

2. Půda - Otevřené dotazy

Jak dobře kladete svým klientům Otevřené dotazy?



Jak můžete tuto svoji dovednost vylepšit?

3. Zálivka - Aktivní naslouchání

Jak vám jdou s klienty techniky Aktivního Naslouchání?



Jak se můžete zlepšit v technikách Aktivního naslouchání? Kdo mi s tím pomůže?

4. Různorodost v zahradě - Individualizovaný přístup

Jak umíte ke klientům přistupovat individuálně bez předsudků?



Co vám může pomoci posunout tuto dovednost na vyšší úroveň?

5. Péče - Upřímný zájem

Jak silný zájem o klienta uvnitř sebe cítíte?



Jak můžete posílit Opravdový zájem o své klienty?

6. Plot - Důvěra a bezpečí

Jak se vám daří vytvářet důvěrné a bezpečné prostředí s klienty?



7. Co dalšího může prospět pro vyšší bezpečí a důvěru?

8. Skleník - Transparentnost a otevřenost

Jak jste otevření a transparentní v tom, co se s vámi při konzultacích děje?



Jak můžete tuto otevřenost posunout o kousek blíž 10?

9. Hnojivo/kompost - Podpora a povzbuzení

Jak se vám daří být skutečnou podporou pro své klienty?



Jak mohu podporu ještě posílit?

10. Zahradnice - Odpovědnost a integrita

Jak mám koučovací a terapeutické přístupy integrované do svého života? Jak moc žiju tyto principy?



Co a jak můžete začít dělat nově a jinak, abyste tyto principy ve vašem životě i podnikání posílili?

11. Vánek - Nenásilná komunikace

Jak se Vám daří se svými klienty a v životě komunikovat s respektem a nenásilně?



Jak můžete principy Nenásilné komunikace dostat více do své praxe?

💡 Skutečný zájem o klienta znamená být plně přítomný a zaměřený na klienta jako na celistvou osobu, nejen na problémy, se kterými přichází. To vyžaduje kombinaci profesionálních dovedností, osobní integrity a hluboké lidskosti.

💡 Nebuďte na to sami.

Co pro vás bylo nejvíce užitečné ve 3. dni?

Co pro vás bylo nejvíce užitečné celkově v kurzu?

"Nejlepší investice, kterou můžete udělat, je do sebe samých..."

Warren Buffett

➡ Pojdte společně pokračovat na započaté cestě
a využijte [mimořádnou nabídku mentorinkového programu
Intuitivní Mentorink™ vytvořenou pro tento kurz>>](#)

Jděte na

www.andreasatopletova.cz/balicek

Těším se na slosování soutěže
a pokud se potkáme v nějakém z mých programů.

A když ne, děkuji za pozornost a přeji vše dobré!

Andrea Šatopletová

