

教练服务价值评估工具(极简版)

使用说明：本工具旨在帮助教练与客户共同探索并量化教练服务的真实价值。请按照以下三张表格的顺序，以提问和引导的方式与客户共同完成。核心在于“共创”，而非“填表”。

表一：成果画面探索表 (Vision Painting)

用于将客户的模糊痛点，转化为清晰、可感知的未来成果。

探索维度	关键提问示例	客户的核心描述(关键词记录)
看见什么 (SEE)	“合作成功后，一年后的今天，您会看到哪些具体的、不一样的画面？”	
听见什么 (HEAR)	“那时，您会听到自己、上司、家人、客户对您有哪些新的评价？”	
感觉到什么 (FEEL)	“当这一切都实现时，您内心最核心的感受是什么？(如：成就感、平静)”	
做出什么 (DO)	“在那个理想状态下，您会开始做哪些一直想做的事？会停止做哪些事？”	

表二：成果价值量化表 (Value Quantification)

用于将抽象的成果画面，转化为具体的、可衡量的商业或个人价值。

2.1 有形价值估算 (Tangible Value)

价值领域	估算描述(引导客户自己算出)	预估年化价值(元)
收入增长	新增的销售额、利润或个人收入提升	
成本节约	避免的损失、节约的时间/人力/运营成本	

效率提升	流程优化、决策加快等带来的价值	
机会获取	抓住新机会、获得晋升等带来的价值	
	有形价值总计：	¥

2.2 无形价值评估 (Intangible Value)

价值领域	对您的重要性(1-10分)	为什么这个分数如此重要？
个人状态(压力、精力、情绪)		
影响力(团队、行业、声誉)		
关键关系(家庭、亲子、合伙人)		
决策质量(精准度、从容度)		

表三:教练合作投资方案表 (Investment Plan)

用于基于共识的价值, 提出合作方案, 将服务从“费用”转变为“投资”。

项目	内容/描述	备注
共创价值	根据表二, 预估本次合作将创造约 ¥【有形价值总计】的有形价值, 以及在【最重要的无形价值领域】的显著提升。	这是我们共同的目标。
方案投资	基于上述价值, 本次为期【X】个月的深度教练合作, 总投资为 ¥【报价金额】。	投资回报率预计超过10倍。
合作周期	[起始日期] 至 [结束日期]	