

# 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]	