

## Faire l'inventaire de vos ressources de base

Il est important de clarifier vos attentes. Combien de temps désirez-vous consacrer à votre formation de coach et au lancement de votre entreprise ? Quelle somme d'argent pouvez-vous y investir ? Sans connaître les réponses à ces questions, vous pourriez attendre trop de vous-même — sur le plan énergétique mais également financier. Faites une estimation juste de votre budget — quelle somme êtes-vous réellement prêt à consacrer pour votre activité de coach au cours de l'année à venir ? Cette somme doit couvrir les dépenses pour votre formation de coach, vos déplacements et pour lancer votre entreprise. Tout revenu perçu auprès de vos clients sera une réserve additionnelle, mais il est important de déterminer la somme personnelle que vous pouvez investir. Soyez également attentif à votre planning et à vos divers engagements — comme votre travail à temps partiel ou à temps plein, vos responsabilités familiales ainsi qu'à vos autres activités. Soyez honnête avec vous-même sur le temps que vous pouvez investir dans cette nouvelle activité. Cela peut être utile de prévoir le planning d'une semaine type. Quand avez-vous du temps disponible pour la formation, la pratique du coaching, pour être coaché et développer votre affaire ? Vous pouvez vous rendre compte que vous n'avez que 10 à 15 heures disponibles chaque semaine à consacrer à ce travail. Ne paniquez pas ! Vous pouvez développer votre affaire avec cinq heures par semaine — cela signifie simplement que votre progression sera plus lente.

En connaissant le temps et l'argent que vous allez consacrer à votre affaire, vous serez en meilleure position pour développer votre planification pour votre formation et le développement de votre activité. Grâce à cette planification, vos chances de réussite grandissent considérablement.