

閒雲教練

FREEDOM COACHING



FFREEDOM TO ACCELERATE GROWTH

X

FREEDOM COACH TRAINING
COACHING FOR PERFORMANCE IOX



做少得多式教練事業的5大觀點！
成為啟發式教練

—— 閒雲系列

做少得多式教練事業的5大觀點！ 成為啟發式教練

目錄

關鍵差異一、迷失教練跟職業教練的差異	3
關鍵差異二、深度連結與科技連結的差異	5
加入閒雲教練方程式	11
關鍵差異三、線上課程跟啟發教練的差異	12
關鍵差異四、財富花園跟打獵模式的差異	19
加入閒雲教練VIP	32
關鍵差異五、價值創造與看輕自己的差別	33
運用你的天賦使命，啟動閒雲事業，創造更美好的生活與事業！	38

關鍵差異一、迷失教練跟職業教練的差異

迷失教練失去了助人的初衷跟本質，他不斷追蹤追逐更多的這個流量技術、追逐更多的一些行銷的一些方法，他們相信客戶很難找、他們覺得開發客戶很困難。

並且花很多時間在建立漂亮的網站、個人品牌，追逐訂閱數、粉絲數，然後花費很多小時在做技術的事情。

迷失教練面對客戶時，客戶告訴他一個目標，他會告訴客戶說你照這幾個步驟走可以做到。

職業教練專注在“啓發客戶、促使生命轉變與服務客戶”，他們知道與其花很多時間去學習行銷流程、漏斗、廣告、技術、花俏的文案、密技之類的，不如專注成為一個好的教練！

職業教練專注把時間花在為客戶帶來成果上。

可是，事實是！

大多數的客戶做不到或是做不好，結果迷失教練自己會沮喪。

職業教練是深入去探索客戶，客戶目標背後的動機是什麼：

他的靈魂願景是什麼？

他的強優勢是什麼？

他的天賦是什麼？

他的熱情是什麼？

協助客戶去擺脫集體意識的限制性信念。

職業教練會協助客戶去成長，成長到大於他們所面對的這些問題，讓問題自己去消失。

職業教練專注於服務創造價值

1 職業教練專注“啓發客戶、促使生命轉變與服務客戶”，成為一個好的教練！並將時間花在為客戶帶來成果上。

2 職業教練傾向深入去探索客戶，客戶目標背後的動機，如：客戶的靈魂願景、強優勢、天賦、熱情，擺脫集體意識的限制性信念。

3 職業教練會協助客戶去成長，成長到大於客戶所面對的這些問題，讓問題自己去消失。

關鍵差異二、深度連結與科技連結的差異

現在很多人，不管你是做什麼事業、行業，當他們要去創業的時候，

第一個直覺反應是，去開一個粉絲頁、去經營一個IG、去用一個YouTube頻道。

因為有很多人在鼓吹說，這個時代已經不能沒有一個網站了、已經不能沒有一個粉絲頁了、已經不能沒有一個IG頻道了之類的…。

可是真正回歸到事情的本質是什麼？

做生意的本質是什麼？

當然是人。

服務人、改變人，然後協助別人完成他的渴望、協助別人解決他的挑戰，

這是做生意的這個本質。讓人更方便、更輕鬆。

現在很多人在做生意時，會先從人際圈的最外圍開始。

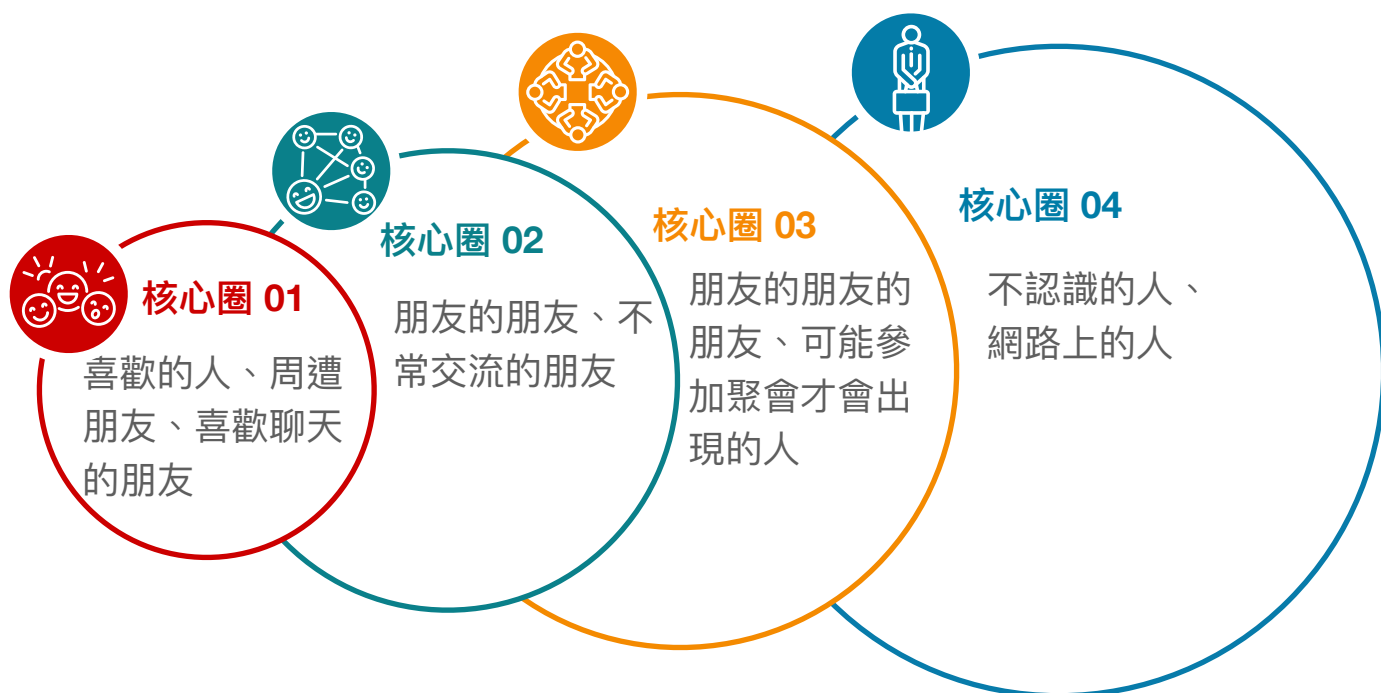
人際圈的核心是什麼？

我們喜歡的人、我們周遭的朋友、我們喜歡聊天的朋友、會影響我們很多的朋友，我們有這樣的一個核心圈。

再外層一點的就是朋友的朋友，或者我們不那麼常交流的一些朋友。

在更外層的，朋友的朋友的朋友，可能參加一個聚會的時候會出現的人，

可是還有最外層是什麼？最外層是那些你不認識的人，在網路上的人。



現代的人，當他們想要去成為一個教練，或是想要成為一個療癒師，或是想要成為一個助人工作者的時候，

第一個聯想到的都做最外層的那些你不認識的人。

都是去做科技連結、都是去成立粉絲團、去建立Youtube廣告，都是去做廣告，

但卻沒有好好地去服務到你周遭，生命中那些重要的人、你喜歡的人，你很容易能夠接觸到的那些人。

現在的人都反過來做。

在[閒雲VIP](#)年度課程裡面，我協助一些教練去做90天創造金錢的一個遊戲，我們用一個深度連結的方式，去幫助周遭的一些朋友。

用服務的心態來創造客戶。

剛開始我有學員去跑這個遊戲的時候，他跑了一個禮拜之後，回來一對一教練的時候，他就說他有點卡。

因為他股票其實就賺蠻多錢，他本來設定一個90天要創造金錢，結果他一直跑去看他股票。

因為他覺得從股票上面是很簡單的一件事情，因為他原本就在做股票。

但是做教練、療癒師是他另外一個想要的一個熱情、想要發展成一個斜槓事業的一個部分。

但是他跑90天的計劃之後，反而他覺得有點卡。

因為他的思維不小心建立在錯誤的基礎上面，

這90天我們是專注在深度連結，但是有些人在做這90天的時候會想：

我要去哪裡找願意付錢的客戶？

我的理想客戶是誰？

這是一些你如果去外面學一些行銷、品牌會出現的一些觀念。

當你這樣想的時候，你想的可能都是你不太認識的人，你想的是那些在茫茫人海中或是在網路裡面的人，

你可能會想要在網路上面找一些人，然後可以去服務他們之類的，但是當我去跟他分享“深度連結跟科技連結”的差別完之後，

他突然覺得很放鬆了，突然覺得很開心，因為他一開始想要做這個助人工作者、想要成為教練跟療癒師。

他的初衷其實就是，他想幫助的是過去的自己與周遭的朋友！

當我在分享深度連結跟科技連結完之後，我那個學員就說，他覺得他真的就是心有點敞開了。

因為這就是他原本想做的事情，他原本就是想要幫助周遭的朋友，原本就是喜歡跟別人聊天，然後透過他所學的內容，可以去幫助到他們。

但是因為太多的這些資訊、太多的這個媒體告訴我們說，要建立一個事業，你應該怎麼做，因此一不小心他就迷失了。

他就開始走一些技術面、技巧面，然後太專注在其實跟客戶、幫助人沒有太大相關的事情上面。

好，所以這是深度連結跟科技連結之間的差別。

深度連結專注於事情的本質

1 深度連結專注生意的本質：“人”。服務人、改變人，協助別人完成他的渴望、解決他的挑戰。

2 深度連結從人際圈的核心內圈開始連結，服務周遭、生命中那些重要的人、你所喜歡並且能很容易能夠接觸到的人。

3 深度連結以服務的心態來創造客戶。謹記初心，透過所學的內容與知識，協助你所喜歡服務的客戶。

如果你想要創業，你想成為教練、療癒師，你專注的是哪一個？

加入閒雲教練方程式

點這邊看閒雲教練分享會影片



迷思信念

- 我們相信客戶躲在一個特別難找的地方
- 我們相信自己非得是個行銷天才才能找到他們

好信念
客戶無。所。不。在。

3. 客戶哪裡來？
到底要怎麼行銷？

What do you believe



了解經營教練和療癒師事業的3大迷思與限制性信念！
從內在天賦出發，建立屬於你自己的閒雲助人事業

立即了解 🖱️

<https://lihi2.cc/M6Gd8>

關鍵差異三、線上課程跟啟發教練的差異

如果你常常滑Facebook、你常常滑IG，你會看見什麼？

『你看見的東西會不會影響你的潛意識？』

『你看見的東西會不會讓你不小心相信，這個世界就是這個樣子？』

你每天看這些東西，
跟你每天看負面的一些東西，
會不會影響你這個人的
身、心、靈？



各位，一定會。

有一個YouTube的影片叫做“人類大歷史”，從人類歷史去看我們怎麼樣陷在這些限制性信念裡面，
在那個影片裡面，我們有提到那本書，人類大歷史那本書裡面有說，

『人類幾乎是透過傳染的方式，來建立行為模式跟思考模式』

什麼意思？

因為我們從小耳濡目染，學習我們周遭的人事物。

我們從周遭人的選擇，來去決定怎麼做選擇。

所以你的家庭是吃素的，你可能全家都吃素，有可能，對不對？

所以這樣影響的意義是大多數人就會不小心被傳染成一個思維，

然後將知識變現＝線上課程。

我不知道你有沒有這樣的想法。

很多人說這是個知識變現的時代，怎麼知識變現？

就把你的**知識**包裝成線上課程來賣之類。

但我看見的是，很多人在這一塊遇到了一些問題。

但是他這些知識跟經驗，他寫不太出來，他也不知道他的定位是什麼，然後他也不知道他要錄什麼樣的內容。

（當然你可以去上一些這樣的課程，知道怎麼樣去包裝你的知識跟經驗。）

可是其實我個人這十幾年下來，我走的是另外一條路線。
我走的是**啓發教練**的路線。

我可以不知道我的知識經驗是什麼，但是我專注在幫助我喜歡幫助的人、專注在研究我喜歡學習的東西。

有一個學員他就問我說：

『老師，我的線上教學的這個事業中，最小單位的產品到底是什麼？』

其實我覺得一對一教練就是個最簡單、最直接、最小單位的產品。

它甚至不需要你有任何的網路文案，也不需要你一定要有任何的社群媒體，你可以開始直接去測試你的服務能不能賺錢，能不能去開始，

然後在這過程之中，

你就會找到你喜歡的客戶、適合你的客戶、會帶給你能量的客戶，以及你喜歡談論的主題，到最後你的定位就會出來。

很多學生會問我說，

『老師，定位怎麼怎麼挑？』

我們在事業上面，一定會有個行銷的定位。

行銷的定位，就是你的品牌的生命。

你會知道，你個人是專門為什麼樣的人服務。

用你的 天賦，協助 的人，

解決 的問題。

但，這句話，**不是用想出來的！**

這句話我常告訴我學生說，是**做出來的**。

★就是你先跳下去為你周遭的人服務，在你不明朗的情況下，你還是願意去付出、願意去貢獻、願意去成長，去解決你周遭的人的問題。

有一天，你就會發現你的定位越來越明確。

有一天你就會發現，你最喜歡為什麼樣的人服務。

有一天你會發現，你最擅長而且你最喜歡學習的助人技術是什麼。

有一天你會發現，什麼事情是你做的到，但是別人卻不一定能做的比你好的事情。

這個就是你在這個世界上獨一無二的價值。

而**這件事情是你跟這整個世界互動出來的！**

而不是你坐在家裡看一本書，然後一直不斷地想，不是這樣子的。

所以線上課程跟啓發教練之間的差別就是，啓發教練可以立即、當下、直接去創造收入，

而線上課程你可能需要花很多時間錄製、剪接、編輯、想大綱之類的。

可是最簡單的方法卻是，先從啓發教練開始做起。

這是啓發教練跟線上課程之間的不同。

當我們先從啓發教練這樣的一個方式開始去做起的時候，我們可以自然而然在這過程中，產生你的線上課程。

很多人做線上課程要的就是，我要在我睡覺的時候，網路上的一個被動收入，

然後他要花很多時間去做，但是在這個過程中，他都不賺錢。

可是啓發教練這個路徑是不一樣。

我們先透過服務，當我們透過服務可以賺錢的時候，

我們在服務別人的過程之中，其實自然而然會產生一些內容。

自然會有些靈感，你會有一些感覺，會有一些感動。

這些東西，你的經驗，它才會變成一個對別人有幫助的事情。

好，所以這是第三個差異，啟發教練的第三個差異，線上課程跟啟發教練的模式。

啟發教練與世界互動獲得感動

1 啟發教練會先為周遭的人服務，在不明朗的情況下還是願意去付出、貢獻與成長，去解決周遭人的問題。

2 啟發教練透過與世界的互動，越來越明朗化自己的定位、發現喜歡為什麼樣的人們服務、擅長與最喜歡學習的助人技術。

3 啟發教練透過服務他人的過程產生內容，並獲得更多靈感、感動，讓這些經驗成為對他人有幫助的事情。

關鍵差異四、財富花園跟打獵模式的差異

第四個差異是“財富花園跟打獵模式”。

以前我們在做網路行銷的時候，曾經學過一個方式叫做 Launch (促銷)。

有一本書叫做《一週賺進300萬》，它就是一個國外叫做 Jeff Walker 所寫的當時很有名的一本教網行銷的一些書。

他在教的就是一個 Launch。

那他的概念就是怎麼樣？

他的概念就是像學蘋果的這個行銷一樣。

你要去做很多的鋪層，最後一發售的時候就會爆量，類似像這樣的概念。

然後通常這樣的概念，他會結合很多的叫做聯盟行銷的夥伴，來幫忙推廣你的這個商品。

而聯盟行銷的問題，就是你會花很多的成本給這些聯盟行銷商。

以前我們在做這個 Launch 這個模式的時候，我們一樣是專注在創造產品跟服務，但是我們會花很多時間專注在行銷以及數字上面，

我們會去看我們今天的流量進來多少、廣告多少、轉換率多少，

然後網頁的這個停留時間是多少或之類的…

或是看完這些影片的人數有多少、最後買單的人有多少、我們怎麼樣在後面可以再做一些Upsell、downsell之類的一些方法，

全部都是用行銷為出發點，去思考事情。

這個模式的問題是，用與人合作的聯盟行銷為主，你把利潤都給出去了，

然後廣告費也多，你專注的是數字跟優化。

這其實沒有不好。

如果你是一個喜歡行銷的人，你是個電商人、你是個行銷人，專注在這個地方，也許是你帶給別人的價值。

可是如果你今天在做的事情，跟我們一樣，
是在做教練、療癒師、是在做助人的這個服務，

但是你卻花了50%以上的時間，專注在行銷上面。

我那時候一直都覺得，這好像有點衝突、好像哪裡怪怪的？

我每個月都為了下一個月業績去思考，我今天要開發什麼樣的新的行銷活動？

有另一種思維和出發點，叫作財富花園模式。

也就是每次 Launch 一個新的產品的時候，我們在問自己的是：

「怎麼樣協助我原有的客戶，再往更前進邁一步？再往他的理想人生更邁進一步？」

「如何針對我原有的客戶，他們的生活想要的需求，可以去解決他們的一些問題？去服務他們，然後去協助他們達到目標？」

這樣的思維專注的是**服務**，而不是行銷，

剛好我是一個比較喜歡創作，我有一個創作天賦的一個特質，所以我也做很多一些課程跟產品，

我本來就喜歡做這件事情，因此我用這個天賦來更深入服務學員。

行銷思維則是一直著重在開發新客戶。

卻沒深入去思考，你為什麼要一直開發新客戶呢？

財富花園跟打獵模式，意思是**你如何經營你的生意？**

你怎麼樣經營你的事業？

你的觀念是什麼？

你是用什麼模式？

打獵模式還是砍樹的事業 (就是專注在行銷)？

以前我的產品一大堆，打獵模式。

會為了銷售而一直不斷推出新產品一直出，

可是當你辦了一個活動之後，你會想，那下個月怎麼來？
那你會做的就是開發更多的客戶、舉辦更多的這個活動。

問題就是，你是兩種身份，你是教練，你也是行銷的人，
那你原有的一些客戶怎麼辦？

你一直在行銷，你都沒有去服務客戶，結果客戶實際上會
不懂你在做什麼，對不對？

當然有的時候，我推出一些產品，是因為我自己的興趣。

我自己學習我覺得很棒，像[清醒夢這個線上課程](#)，就是我很喜歡的一個，睡覺時的一個開發直覺力的一個技能，或者是睡覺的時候，也可以去很多地方玩的一個技能。

我有興趣，所以我跟大家分享。

可是財富花園的模式是專注在“服務”的思維。

你服務了這群客戶。

你問你自己的問題是：

『你服務了這群客戶，你為了完成他們生命的夢想，他們還需要什麼？』

然後你要如何提供給予一些協助，專注在教練、專注在服務，這是**財富花園**的模式。

那打獵模式是怎麼樣的呢？

打獵模式是你專注在轉換率、專注在廣告流量、名單轉換率、到場率、銷售轉換率…等等，這是行銷公司在做的事情。

有一年我跟一些行銷老師一起辦活動，課後我們晚餐時，聊的都是什麼？

我發現他們在聊就是，

你現在網站賣的產品價格是多少？

你在賣的這課程價格是多少？

你的銷售轉換率是多少？

然後你的流量、到場率又有多高之類的？

我發現他們專注的都是這些事情。

然後我那個時候覺得有點衝突，因為跟我價值觀比較不太符合。

那**財富花園**模式是什麼？

是專注在“跟客戶建立長期的關係”。

我們專注的是，如果真的有一個數字，我們專注的是“續約率”、“再購買率”、我們專注的是“**客戶的成長跟轉變**”。

我們專注是“持續、穩定地對客戶去創造一些價值”。

我要跟你說這沒有什麼對或不對。

事實上，這兩種模式也不是說不能並行，也是可以並行的。

如果你是一個很會系統化的人，然後你現在有很多時間，可以去專注在打造很多的一個系統跟商業模式，那你可以兩個都一起專注。

但，我們今天在聊的是一個“**做少得多的教練模式**”。

也就是我們如何專注在一件事情上面。

讓我們教練事業去開啓甚至成長。

我們的方法是這樣子。

在我們做教練事業，或者在做這個療癒師的這個生意的時候，我們會有兩件事情要學習成長。

因為它是一個創業，對不對？

一、持續學習服務與療癒的技能

第一件事情是我們的服務的技能，我們的療癒的技能，我會養成一個定期持續，每天不斷學習的習慣。

就像我每天會至少在吃飯的時候，我會同時看一些課程，然後吃完飯，我看完課程回去，我就會練習做自我的coaching。

這是每天我固定成長的這個過程，這是我為了升級我的服務的技能。

二、學習事業技能，建立事業系統

另外一塊是我的創業的技能，就是business的一些技能，那這一塊business技能在做的是什麼？

在做的事情就是可能你要去跟團隊開會、要去建立系統、建立流程、思考服務的流程、思考行銷的流程、思考品牌定位、網站成本之類等等的…，這些是 business 的技巧。

可是 business 的技巧，其實重點在於什麼？

為什麼我們要學 business 的技巧？

因為我們要創造客戶。

那很多人在開發客戶這件事情上，他會想開發這兩個字，好像要去砍樹的感覺，或是吸引客戶、就是要做網站、吸引別人做 SEO，然後讓客戶自動上門、吸引客戶的感覺，

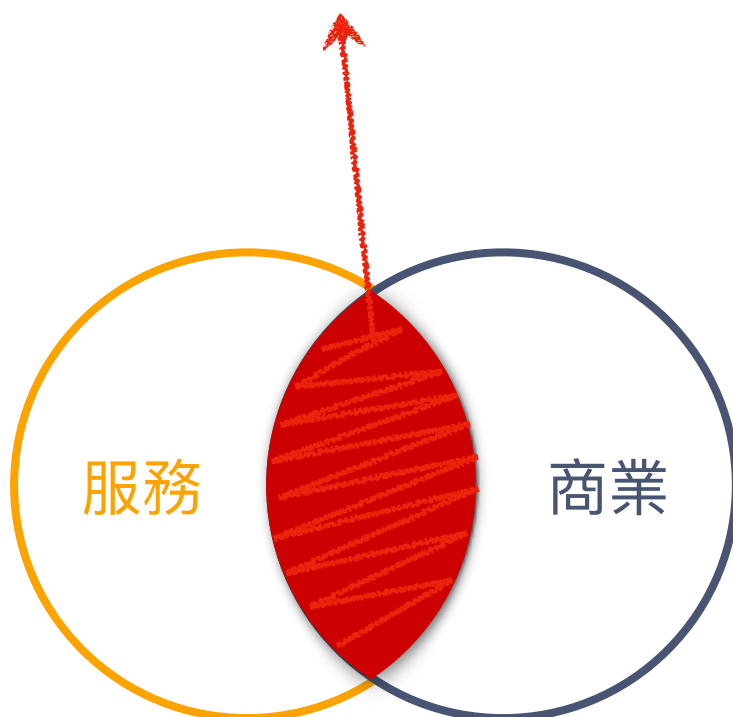
可是在我們這邊，會說“創造客戶”。

有一個種創造客戶的方式是，如果你是跟我一樣喜歡跟人連結跟服務，然後你也喜歡看別人轉變跟成長，

有一種做少得多、讓事業成長跟開啓的方式，

就是專注在用“服務”與“business商業”這2者的交界處，

它的交界處、核心就是“**成為一位更好的教練、協助客戶轉變**”。



如果你要去創造客戶、你要去開發客戶，有一個更簡單的方法，

除了學行銷技能、除了聽那些專家幫我們建立行銷的制約（——就是一定要行銷才可以怎樣怎樣…）。

你還有另一條路，就是**成為一位更好的教練**，創造更優質的客戶、甚至客戶幫我們轉介紹。

所以這是“財富花園跟冬季打獵”的差別。

這就是做少得多教練事業模式，我們專注的點。

所以你如何讓自己成為一個夠好的教練？

你正在學一些什麼？

你的學習計劃是什麼？

你有沒有一個很好的環境可以幫助你，持續地去學習你的這個助人跟服務人的技術？

因為這個東西就是，今年我開辦[閒雲教練VIP](#)這個年度計劃課程在做的事情。

這個課程裡面，每個月我們會有4堂課，

Week 1 第一週我們會講 LIFE COACHING 的技巧，

Week 2 第二週我們會講 事業 COACHING 的技巧，

Week 3 第三週我們會有一個時間給大家團練。

Week 4 第四週我們會進行一個叫做“焦點團體教練”的教練輔導。

在我們的學員裡面，有些人是做斜槓教練，有些人是幫助別人創業，

有些學員，是做 LIFE COACHING，或是療癒師。

我們這兩個都會講。

你會發現這兩個東西，也許在名稱上面不同，但他們在核心思維上面是很多類似的一些思維。

有時候我們在做商業教練的時候，其實我們在解決別人的是什麼？

我們在解決我們的客戶內在制約的一些問題。

因為大家都會有一些被思想給蒙蔽，

被大量的這些資訊爆炸掩蓋他內在真正的智慧。

而我們在做 business 的時候，其實也跟內在是有相關的。

在閒雲VIP裡，我們會透過這4個學習主題循環的方式，

在一整年的時間裡，幫助學員成為一個更好教練的一個方法。

財富花園與客戶建立長期的關係

1 財富花園模式專注於如何協助原有的客戶再往理想人生更邁進一步，解決他們的問題並協助他們達成目標。

2 注意你如何經營你的生意、事業？你的觀念是什麼？你是用什麼模式？打獵模式還是砍樹的事業 (就是專注在行銷)？

3 財富花園模式專注在與客戶建立長期的關係、客戶的成長跟轉變，持續、穩定地為客戶創造一些價值。

4 做少得多、讓事業成長跟開啓的方式，就是專注在“服務”與“商業”這2者交界處的核心：“成為一位更好的教練、協助客戶轉變”。

5 做少得多教練事業模式專注在：如何讓自己成為一個夠好的教練。

你正在學一些什麼？你的學習計劃是什麼？

一個很好的環境可以幫助你，持續地去學習你的這個助人跟服務人的技術？

加入閒雲教練VIP

進階升級你的療癒與教練技能



閒雲教練VIP-一站**立即報名**“客戶生命”技能！
點這邊了解👉

<https://lihi2.cc/impTo>

關鍵差異五、價值創造與看輕自己的差別

第五個是“價值創造”跟“看輕自己”的差別。

很多教練，不管是新的教練或是舊的教練，都會不小心專注在“看輕自己”。

他們心裡會想：

『對方的問題跟目標好像很大，我過去經驗好像幫不上忙』，或者是『客戶的問題我也有』。

那我們都有找不到客戶的問題，那我要怎麼幫他？

我們都有這些問題，那我要怎麼幫他？

對，我要說的是，與其專注在看輕自己的內在，不如專注在為對方創造價值！

看輕自己是會想說，對方的問題、他目標好大，我沒有經驗，這樣我怎麼幫助到他？

可是一個價值創造的一個教練，懂得專注在創造價值的人，會同理對方的感受，然後下決心讓自己成長，去幫對方解決問題！

當你覺得對方問題很大，我的經驗幫不到他

→ 這個思維是你用經驗法則在思考，而不是創造法則在思考。

是用僵化型思維在思考，而不是成長型思維在思考。

是你“過去所累積的”這種思維模式在思考，

而不是用“想要去創造未來”，因此去“學習成長、解決這個問題”的方式在思考。

仔細地去衡量看看。

你是看輕自己還是價值創造？

另一個看輕自己跟價值創造的差異是什麼？

看輕自己是覺得客戶的問題我也有，那我怎麼幫助他？

比方，我的客戶有財富問題，可我自己也有財富問題，那我怎麼幫助客戶？

可是**價值創造的觀點**是，

深入了解客戶問題，背後的不同的原因，為客戶解決那些問題的根源！

也許客戶有財務問題，你也有財務問題，

但你們兩個財務問題的本質可能不一樣！

客戶的財務問題的本質，可能是他賺的很多，但他沒有辦法去控制情緒性的消費！

如果你找到這樣問題的根源，你協助他處理就可以幫助到他，這跟你到底有沒有財務問題有什麼關係？

也許你的財務問題是賺的還不夠多，有可能這是兩個不同層次的問題。

價值創造是知道每個人都有自己的挑戰、都有自己的困難，

但是他知道，教練是一個協議、一個合作，協助客戶透過成長跟創新來解決問題！

我們在教練專業上面要學的是...

如何幫助客戶挑戰不可能？

如何幫助客戶突破制約？

如何幫助他們有更深入的覺察？

所以，你不是只教那些你過去做過的事情...

你不是只協助客戶去做你已經做過的一些經驗...

因為就算周杰倫親自教人，教一個歌星出來，他也不可能成為第二個周杰倫，

Lady GaGa 帶一個徒弟，也不可能成為Lady GaGa，

每個人都有自己獨一無二的一個路徑。

世界一直變，我們需要運用創造法則去闖出自己的一片天，

去協助你的客戶去活出他自己真實想要的理想人生！

如同每一位傳奇的選手背後都會有一位傳奇的教練一樣，

那有沒有可能你客戶的傳奇人生，就是由你來當他的教練呢？

價值創造專注成長型思維

- 1** 價值創造教練懂得專注在創造價值的人，會同理對方的感受，然後下決心讓自己成長，去幫對方解決問題！
- 2** 價值創造教練深入了解客戶問題與背後不同的原因，為客戶解決那些問題的根源！並知道每個人都有自己的挑戰與困難。
- 3** 了解教練是一個協議、一個合作，協助客戶透過成長跟創新來解決問題！協助客戶去活出他自己真實想要的理想人生！

運用你的天賦使命，啟動閒雲事業，創造更美好的生活與事業！

1. 閒雲教練方程式

從內在天賦出發，建立屬於你自己的閒雲助人事業

立即了解👉 <https://lihi2.cc/M6Gd8>

立即報名

2. 雙技能認證教練班（適合從0-1開始教練的事業）

對於想擁有一技之長且能搭配自身天賦，創造助人助己且時間自由的事業模式感興趣

立即了解👉 <https://lihi1.com/LoFoD>

立即報名

3. 閒雲教練VIP（適合從1-7教練事業成長）

這是一個進階年度學習的團體教練課，你會跟我一起在一年中學習成長，包含你自己的成長和助人技巧、事業技巧，而且有機會接受我們的焦點教練指導

點此報名👉 <https://lihi2.cc/impTo>

立即報名

4. 事業加速教練合作計劃（適合喜歡密集加速擴張或事業轉型）

這是我一對一加速教練，在這邊我有機會跟你半年到一年的時間，讓你的生命與事業再度擴張！

點此了解👉 <https://lihi2.cc/xe4PR>

立即報名