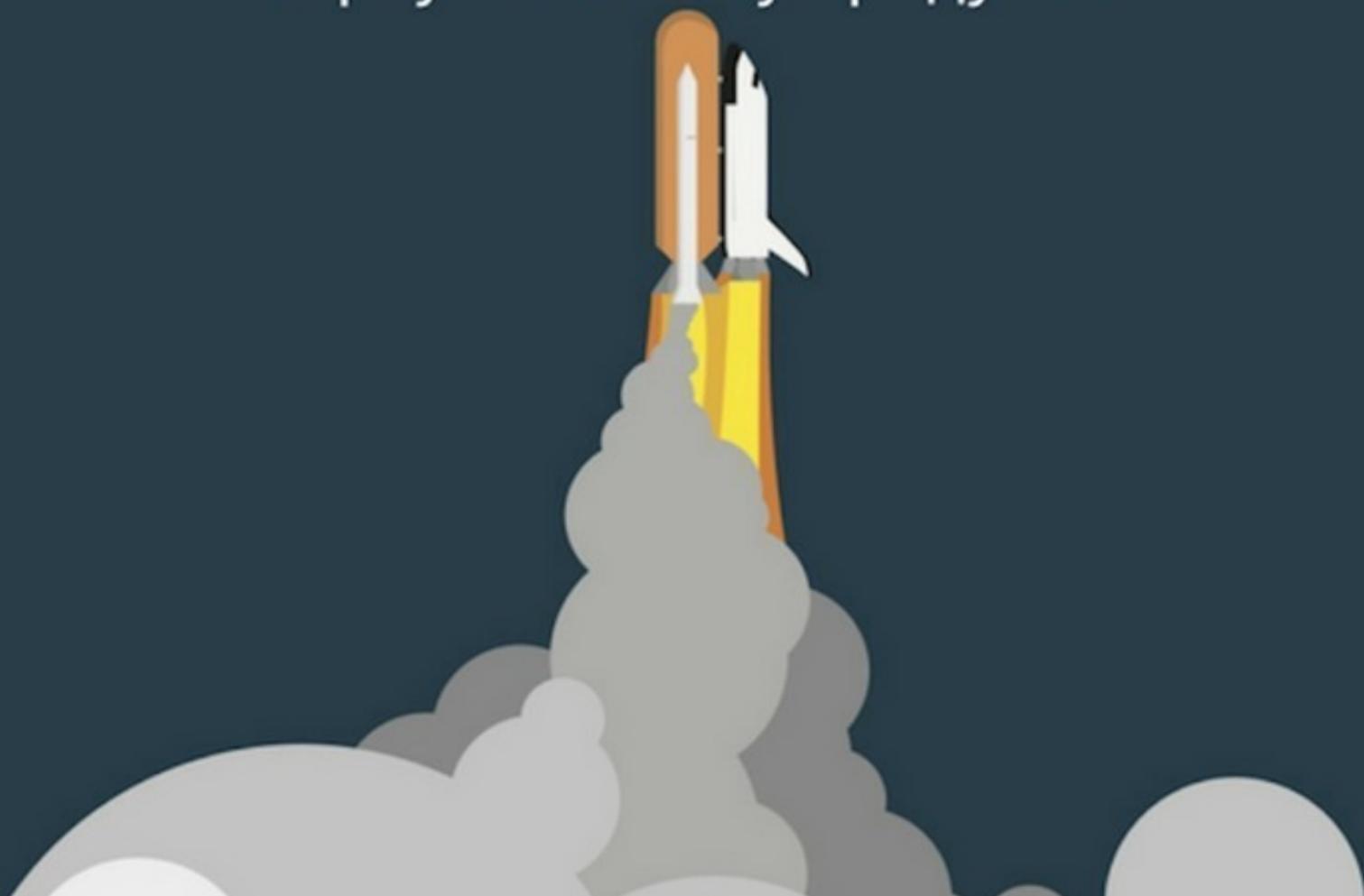


Александр Давыдов

Тренерский Старт ^{VIP}

Как стать профессиональным
тренером и запустить свою
первую линейку продуктов



Александр Давыдов

**Тренерский Старт. Как
стать профессиональным
тренером и запустить свою
первую линейку продуктов**

«Издательские решения»

Давыдов А.

Тренерский Старт. Как стать профессиональным тренером и запустить свою первую линейку продуктов / А. Давыдов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837073-1

Эта книга для тех, кто подумывает стать тренером, но кому не хватает для этого знаний и/или смелости. И то, и другое в книге будет. Эта книга для тех, кто уже начал свою дорогу в профессии, но не чувствует себя в ней уверенно, и кому важно получить знания и поддержку, обретя почву под ногами. Книга даст четкую инструкцию для действий — коротко, сжато, без воды и излишней мотивации. Прочитали — внедрили — получили результат. Все по делу.

ISBN 978-5-44-837073-1

© Давыдов А.
© Издательские решения

Содержание

О чем и для кого эта книга?	6
Книга первая.	7
Кто автор?	7
Часть 1. Краткая идеология тренерства	8
Глава 1. Что такое тренинг (и чем это отличается от других видов работы с людьми)?	9
Глава 2. Пять причин, зачем тренером становиться	11
Глава 3. Четыре уровня тренерского полета	13
Глава 4. Живой Тренер, успешный тренер: три важных принципа работы	16
Итоги первой части	18
Часть вторая. Подготовка к старту	19
Глава 5. Выбор направления и темы работы	20
6 критериев осознанного выбора направления и темы	20
Глава 6. Определение сферы вашей компетентности	23
Глава 7. Определение и тестирование целевой аудитории	25
Глава 8. Информационная подготовка к старту	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Тренерский Старт
Как стать профессиональным
тренером и запустить свою
первую линейку продуктов
Александр Давыдов

© Александр Давыдов, 2017

ISBN 978-5-4483-7073-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О чем и для кого эта книга?

Эта книга для тех, кому не работается в теплом уютном офисе на такой же «теплой» работе, кому хочется помочь другим людям изменить что-то в своей жизни, или же просто научить их полезным навыкам и передать важные знания; тем, кому уже 200 раз сказали знакомые и друзья «ты же столько знаешь и умеешь, почему не учишь других?», тем, для кого важно учить и тренировать, делая это не только ради денег и статуса, но еще и ради чего-то, что отзывается внутри, ради ощущения радости и удовлетворения от хорошо сделанной работы и от результатов участников.

Быть может, вы станете профессиональным тренером и будете в этой профессии долгие годы, а возможно, вы просто будете иногда проводить консультации и разовые мастер-классы, не делая это основным занятием в жизни, или вы уже в профессии, но хотите от нее чего-то большего.

Эта книга чуть затронет идеологию профессии (подробно об этом в книге «Профессия-Тренер»), она больше про практику.

- как начать свой путь в тренерстве, грамотно выбрав тему для работы
- как собрать свой первый мастер-класс или вебинар, даже если вас сейчас никто не знает
- как получить первые деньги с продаж на этом мастер-классе
- и куда двигаться дальше

Вспомните свой первый полет на самолете – ваши ощущения от того, когда он начал разгоняться по взлетной полосе, как оторвался от земли и устремился в синее высокое небо, как земля осталась далеко позади. Помните?

Эта книга поможет вам совершить его в тренерстве – шаг за шагом – подготовиться к полету, выбрать маршрут, набрать скорость, успешно взлететь, и удачно добраться до своего первого пункта назначения.

В книге есть задания на внедрения, которые я очень рекомендую вам делать сразу после прочтения главы – тогда книга из «любопытного чтения» превратится для вас в пошаговую и максимально практичную инструкцию.

Готовы? Тогда пристегнитесь и начинаем!

P.S. Важное дополнение.

Книга состоит из двух частей, которые объединены в один последовательный текст, где сначала идет «Тренерский Старт Lite», а потом «Тренерский Старт VIP». Изучите внимательно оглавление, чтобы сразу перейти к интересующей и актуальной для вас части книги.

Книга первая. Тренерский Старт Lite

Кто автор?

Веду тренинги и семинары с 2006 года – сначала в тренинговом центре «Синтон», который стал моей школой в профессии, затем в рамках моих собственных образовательных проектов – тренинг-центра «Вершина» (2007—2013) и Образовательного Проекта DA (с 2014 года).

Больше 8 лет обучаю тренеров – как начинающих, так и опытных – созданию и ведению тренингов, тому, как быть живым и осознанным в профессии, и технологиям продвижения программ.

Веду программы сразу в нескольких направлениях:

Тренинги для женщин (проект «Женщина-Королева»)

Программы для мужчин (проект «Мужчина. Путь Мастера»)

Личностные программы (проект «Территория Жизни»)

Обучающие программы для тренеров (проект «Школа Тренерского Мастерства»)

Пишу книги (на момент написания этой книги их пока 4), консультирую и веду коучинг-программы, путешествую, живу с семьей между Москвой и Черногогорией.

Сайт Образовательного Проекта DA [битая ссылка] <http://daproject.pro/>

Мой личный блог – [битая ссылка] <http://alexdavydov.pro>

Сайт Школы Тренерского Мастерства – [битая ссылка] <http://tmschool.pro>

Страница в Контакте – [битая ссылка] <http://vk.com/alexdavydov.pro>

Страница на Facebook — [битая ссылка] <http://facebook.com/alexdavydovpro>

Youtube канал

[битая ссылка] <https://www.youtube.com/c/AleksandrDavydovpro>

Часть 1. Краткая идеология тренерства

Представьте, что вы хотите купить (или построить) свой собственный самолет (и у вас есть на это деньги). Вы сможете лететь на нем куда угодно в любое время дня и ночи, чувствуя полную свободу в перемещениях и радость от открытия новых мест в огромном и удивительном мире.

Представили? Каким будет ваш самолет?

небольшим и винтовым, в который поместитесь только вы?

бизнес-самолетом в кожаными креслами и коктейль-баром, в котором сможет лететь вся ваша семья и друзья?

или огромным Боингом, который способен преодолевать большие расстояния и пересекать половину мира за один заход?

В реальной жизни, чтобы купить самолет и отправиться на нем в самостоятельное путешествие, вам потребуется долго учиться, получить кучу различных разрешений и сдать медицинские анализы. Но если мы совместим этот образ с тренерством, то увидим массу совпадений и похожих моментов, и именно поэтому я дальше буду приводить самолет и полеты на нем в качестве метафоры тренерской работы и продвижения.

И в тренерстве, и в полете есть удовольствие от процесса (ведение группы), и успешного прибытия в конечный пункт (результатов участников), есть ответственность за сам процесс (за жизнь пассажиров) и могут встречаться досадные ошибки и аварии, к счастью, не такие катастрофические, как в настоящей авиации. И главное, что объединяет полеты на самолетах и работу тренера – это то, что штурвал всегда в ваших руках, а значит, куда вы захотите, туда ваш лайнер и отправится.

Но прежде, чем отправиться в полет (тренерство), стоит понять, куда и зачем лететь, чем и займемся в этой части книги.

Глава 1. Что такое тренинг (и чем это отличается от других видов работы с людьми)?

Этот вопрос вас, возможно, удивит (особенно, если вы уже что-то ведете).

Что такое тренинг? Достаточно зайти на Самопознание и увидеть сотни программ под названием «тренинг»!

Тем не менее, я на этот вопрос отвечаю, потому, что под словом «тренинг» сейчас стали иметь в виду практически все, что касается психологической и обучающей работы с людьми.

Само понятие «тренинг» (как и коучинг, терапия, психоанализ и другие формы работы с людьми) пришло с Запада, но при переносе на отечественную почву претерпело массу изменений и сильно вышло за рамки того, чем являлось по сути.

Вдумайтесь в само слово «тренинг». От него легко сделать производную «тренировка» – то есть, на тренинге участники тренируются – новым навыкам, новым моделям поведения, получая необходимые для этого знания. Это как с телом – заметил лишний вес и почувствовал потерю физической формы – пошел в спортзал заниматься с тренером и эту форму себе возвращать. Тот же принцип и здесь.

На тренинге мы тренируем участников, а они тренируются – навыкам общения с мужчинами, уверенному выступлению перед аудиторией или продажам в B2B.

Но вся сложность в том, что формат «тренинг» стал практически универсальным. Тренингами пытаются трансформировать людей лично и духовно, на них прорабатывают глубокие травматические ситуации и проходят «через родовые каналы», меняют систему жизненных ценностей и духовно светлеют прямо на глазах.

И ведущий тренинга в глазах многих превратился из инструктора и, собственно, тренера, в гуру и духовно-личностного учителя, а тренинг стал панацеей от всех проблем.

Когда в это верят неосведомленные участники – еще полбеды. Но когда сами тренеры начинают верить в свою всесильность, начинаются проблемы (как у участников, так и у самих тренеров).

Суть нашей с вами работы, коллега – натренировать участника по его запросу определенным навыкам, умениям и технологиям, выдав ему при этом необходимый объем информации. И это все.

Проводить глубокую работу с его системой ценностей, помогать ему излечить душевные травмы или духовно трансформироваться – это задача индивидуальных консультаций, терапевтических сессий, коучинговой работы или духовных ретритов, но к самому понятию «тренинг» прямо не относится – хотя бы потому, что в формате групповой работы (с достаточно ограниченным временем на каждого участника мы просто не успеем это сделать). И может получиться как в детстве у пытливых и любознательных детей – разобрали телевизор (пока родителей нет дома), а вот собрать уже не получилось никак.

Поэтому предлагаю ограничить нашу деятельность на тренингах одной фразой:

«Я тренер, я тренирую...», а дальше подставить через запятую то, чему вы хотите тренировать ваших участников.

Домашнее задание.

Напишите, чему вы тренируете (или хотите тренировать) людей. Пока пишите все, что приходит в голову – в формате «мозгового штурма», без оценки и критики. Эти ответы помогут вам в следующих главах книги.

P.S. Если вдруг идея «тренировать» людей кажется вам смелкой и не соответствующей размаху вашего запроса, если вы хотите трансформировать жизни, излечивать раненую душу или поднимать вибрации участников, то это тоже возможно... в формате коучинга, наставничества, тьюторства, духовного учительства и других форматов личностного роста и развития.

Но на тренингах... мы тренируем.

Глава 2. Пять причин, зачем тренером становиться

Первую причину стать тренером я уже описал в прошлой главе – высокий статус этой профессии в глазах людей, занимающихся личностным ростом, или просто работающих на нелюбимой работе и живущих обычной жизнью.

Тренер (особенно выбравший крутые и серьезные темы вроде «осознанности» или «женского счастья») становится в их глазах особым человеком, продвинутым во всех смыслах, и автоматически личностно более развитым. Одной этой причины достаточно, чтобы в профессию пойти (или хотя бы зайти).

Вторая причина – деньги.

Успешные тренеры хорошо зарабатывают, у них высокие гонорары, их время расписано (а значит, ценно). Многие считают доходы тренеров очень просто – умножают стоимость тренинга (например, того, на который пошли сами) на количество участников и получают приличную сумму. А если таких две программы в месяц? А каждый месяц?? Все, иду!

И действительно, тренеры 1—2 категорий (о категориях в следующей главе) зарабатывают очень хорошие деньги на регулярной основе.

Рынок тренингов довольно сильно заполнен, но количество людей, которые на эти самые тренинги ходит, очень мало (4—5 процентов от общего количества населения), поэтому ему есть куда расширяться, и на нем есть где заработать.

Третья причина – свобода.

Возможность работать из любой точки мира (с ноутбуком на пляже или со смартфоном на вершине горы, например), свободно перемещаться, организовывать свои программы там, где вы хотите их провести – это очень мощный бонус к профессии (и вообще к самой жизни).

Четвертая причина – возможность заодно разобраться со своими сложностями, проблемами и запросами (как в анекдоте – «пока вам объяснял, сам все понял»).

Пятый повод в тренерство пойти – желание поделиться знаниями, которые вас наполняют (и даже переполняют), ценным и полезным для людей опытом, своими умениями и талантами. желание сделать тренерство средством своей реализации – социальной и внутренней. Мощный мотив, идущий изнутри – его одного уже может хватить для быстрого старта в этой сфере.

И шестая причина, которую часто ставят первой – это «я хочу людям помогать». Благодарная и красивая фраза, за которой чаще всего кроются гораздо более земные и понятные мотивы – те же деньги, статус, свобода и потребность реализовать свои таланты и умения. Этот мотив может присутствовать в вашем желании тренером стать, но если вы считаете его главным, то либо вы уже духовно просветленный человек, либо вы... лукавите :)

Подробнее об этом рассказываю в своей книге «Профессия-Тренер».

А пока вам *домашнее задание*:

Выпишите свои мотивы в тренерство идти, и расставьте их в списке приоритетов. Постарайтесь прописывать их максимально конкретно – если деньги, то сколько в месяц, если статус, то какой и в каких кругах. Не ограничивайтесь общими словами, и эта работа

поможет вам прояснить вашу мотивацию в тренерстве, и выстроить ваше продвижение более грамотно.

Глава 3. Четыре уровня тренерского полета

Самолеты (и маршруты, по которым они летают), могут быть очень разными – от маленького душного «кукурузника», везущего 10 человек, 4 овцы и 1 барана из одного африканского городка в другой, до огромного Аэробуса или Боинга, преодолевающего расстояние от Сингапура до Нью Йорка без пересадок. Чем больше и мощнее самолет, тем выше и дальше он летает. Так же и в тренерстве.

Давайте рассмотрим эти уровни полета по двум параметрам – деньги и мастерство. К сожалению, они не пропорциональны (мастер может не иметь много денег, а не особо грамотный, но хорошо пропиаренный тренер вполне может).

Начнем с денег, и пройдем по уровням сверху.

На самом верху летают тренеры-суперзвезды.

Николай Козлов, Андрей Парабеллум, Радислав Гандапас – люди, зарабатывающие десятки миллионов рублей, широко признанные эксперты, выступающие в СМИ и на ТВ, авторы своих книг и множества статей.

Высота их полета завораживает и может вызывать зависть (как их статус и доходы).

Выбраться на этот уровень теоретически можно, но шанс очень мал – примерно, как сорвать джекпот в лотерею.

Второй эшелон тренерского полета – тренеры-звезды.

Зарботки здесь измеряются в миллионах, статус и известность так же присутствуют, но по сравнению с суперзвездами они котируются чуть ниже.

Мила Туманова, Ольга Валяева, Павел Раков в женской нише, Антон Бритва в мужской, Сергей Азимов в продажах... список можно продолжать дальше.

На этот уровень выйти уже гораздо реальнее, но выход займет немало времени и денег (на обучение, на продвижение и на формирование бренда).

Третий эшелон – просто тренеры.

Здесь летает большая часть представленных на рынке специалистов.

Доходы здесь могут составлять 100—200—300 тысяч в месяц, известность достаточно локальная, но статус эксперта уже присутствует. Выйти на этот уровень более чем реально, при условии, что у вас есть достаточно знаний и опыта, вы готовы учиться и вкладываться в свое обучение и рост. Эта книга может вам помочь в движении в эту сторону.

И четвертый эшелон – дискретные тренеры.

Дискретные они потому, что они вроде как есть, а на самом деле их еще почти и нет. Доходы здесь нерегулярные и часто небольшие, 100 000 в месяц является не самой легко достижимой планкой для многих.

Тут летают либо начинающие тренеры, которые только делают первые шаги в профессии, и которых никто не знает, либо тренеры-любители, которые занимаются этим «для души», время от времени, в свободное от основной деятельности время, либо тренеры, которым не хватило знаний, опыта и личных качеств, для того, чтобы выйти на третий уровень.

В любом случае, ваш тренерский старт начнется именно с этого денежного уровня – вопрос только в том, останетесь ли вы на нем, или двинетесь дальше (об этом я рассказываю во второй части этой книги – Тренерский Старт VIP).

Оценив денежные уровни, давайте взглянем на уровни по мастерству. И как я уже говорил, они не всегда совпадают с количеством денег. Считается, что мастерство и профессионализм гарантированно хорошо оплачивается. Так действительно случается часто, но не всегда. Порой качественно выстроенная пиар компания, «вкусные» названия и обещания в продуктах приносят гораздо больше денег, чем глубокие и профессиональные программы, такой «упаковки» не имеющие.

Но совместить эти два уровня вы точно сможете.
Давайте пройдем по ним снизу вверх.

На первом уровне мастерства находятся тренеры-любители.

Это либо совсем начинающие тренеры, не обладающие опытом ведения групп, создания эффективных программ и доведения участников до результата, либо тренеры-самоучки, вообще не проходившие никакого обучения (например, пришедшие из инфобизнеса). Желание вести и обучать у них присутствует, а вот всего остального точно недостает.

Кто-то двигается с этого уровня дальше и выше, проходя обучение и активно практикуясь, кто-то просто переходит в режим «тренер по выходным», ведя мастер-классы и вебинары просто «для души», а кто-то гордо вешает на себя табличку «опытный тренер-коуч», воруя чужую программу, и, совершенно не стесняясь, ведет «как Бог на душу положит».

– студентки второго курса психфака, вдруг решившие, что они могут научить женщин счастливым отношениям и вечной женственности

– женщины, прошедшие много эзотерических программ (в роли участниц), и назвавшие себя ведущими духовных и энергетических практик

– мужчины, основавшие небольшой интернет-магазин, и превратившиеся в «практиков интернет-бизнеса»

На этом уровне живет и работает много интересных и любопытных людей – уверен, вы таких встречали и продолжаете встречать.

Уверен, что у вас действительно есть то, что можно передать другим людям, чему научить и натренировать на своих программах. И мы с вами тогда пойдем дальше.

На второй уровень мастерства тренер выходит после обучения и получения опыта ведения. Назвать его профессионалом пока рано, но качественные программы проводить он уже может. Главное, чего не хватает – это большого количества практики ведения, и дальнейшего обучения в выбранной теме.

Если это все присутствует, и тренер учится и развивается, то по прошествии энного количества лет он переходит на третий уровень и становится профессионалом. 7—10 (и больше) лет плотного ведения своих программ, с параллельным обучением и повышением квалификации, получением супервизии на свою работу сделают вас тренером-профессионалом, качество программ которого не вызывает сомнения.

И на самом высоком, четвертом уровне, обитают Мастера.

Это особый, и довольно редкий вид тренеров. Это люди, взявшие профессию в свой разум и сердце так глубоко, что их даже сложно назвать тренерами, они скорее учителя и наставники (хотя групповые тренинги могут вести по-прежнему).

Они не всегда широко распиарены, их фотографий может не быть на обложках глянцевого журналов, но они делают действительно важные и сильные вещи в своих темах.

Можно ли стать Мастером из профессионала?

Можно, но эта дорога не является гарантированной.

я регулярно встречал тренеров, которые ведут 15—20 лет, и тем не менее, являются просто крепкими профессионалами (что на тренерском рынке, к сожалению, не такое частое явление).

На какой уровень замахнуться вам?

Если вы хотите просто примерить тренерство на себя, как костюм в примерочной комнате, то, в любом случае, вы начнете с первого уровня (и по деньгам, и по мастерству).

Если вы решите, что не готовы сделать это своей главной профессией, то вполне можете остаться любителем, и иногда проводить бесплатные или недорогие мастер-классы по интересующим вас темам (например, рассказывая о секретах самостоятельных путешествий, или делясь опытом удачного похудения).

Если этого вам мало, то выйти на второй денежно-профессиональный уровень вы сможете за пару лет активного обучения и практики (срок может зависеть от сложности выбранной темы).

Если вы хотите все сделать по-серьезному, и стать успешным профессионалом, то перед вами открывается долгий, непростой, но очень интересный Путь.

И какой уровень вы бы не выбрали, я делаю вам на нем успехов и попутного ветра!

Домашнее задание.

На каком уровне (по деньгам и мастерству) вы хотите оказаться? Какой доход вам нужен, и как вы поймете, что достигли желаемого профессионального уровня (напишите здесь пару критериев).

То, что вы выберете сейчас, можно поменять потом несколько раз, но именно сейчас вы поставите себе первую конкретную цель в профессии, и с помощью этой книги начнете к ней двигаться.

Глава 4. Живой Тренер, успешный тренер: три важных принципа работы

О том, как быстро заработать денег на продаже тренингов и коучинга, сейчас ведут сотни людей, и все эти знания можно купить и внедрить, заработав свои первые 100—200 тысяч рублей.

О том, как стать специалистом в выбранной теме, учат уже несколько реже и меньше, но все таки учат.

В этой главе (и во всей дальнейшей книге) я расскажу, как эти два подхода совместить, и поделюсь несколькими принципами, которые помогут вам это осуществить.

Принцип первый. SBS (step by step).

Запустить за одну ночь интернет-магазин, и сделать первые продажи (как учит Бизнес-Молодость) – вполне реально.

Продать спичку на улице первому встречному (как учат на многих тренингах по продажам) – возможно при определенном умении и практике.

А вот быстро стать качественным тренером не получится точно – ни за ночь, ни за месяц, ни даже за год.

Если вы хотите на себя тренерство просто примерить, то можете перейти к следующему пункту. Но если вы уже выбрали его как сферу своих занятий, то принцип очень простой – двигайтесь «шаг за шагом».

От простой темы тренинга к более сложной, от маленькой группы к большой, от небольших интернет-семинаров к большим интернет-тренингам.

Не брать сразу «высокие темы» вроде «счастливых отношений» или «осознанности», а начать с чего-то очень простого (как я в свое время начал с темы уверенной коммуникации) – вот суть этого простого и важного принципа.

Принцип второй. Вести только то, что отзывается внутри.

Можно вести за деньги, можно делать то, что «модно» или «в тренде», а можно обучать именно тому, чему вы хотите и любите обучать, и строить свое продвижение и свой психологический бизнес уже вокруг этого. А если тема перестала отзываться внутри, если она полностью прожита и отпущена, или если она перестала быть актуальной, то выбрать новое направление для своей работы.

Возможно, это лишит вас некоторых потенциальных доходов, зато сделает более счастливым и уверенным внутри.

Принцип третий. Тестировать.

То, что сработает у одного тренера, может не сработать у другого. Поэтому пробуйте, тестируйте и экспериментируйте с теми знаниями, которые получаете, не принимая все за тотальную истину.

Хотите сделать тренинг или провести серию консультаций, и не знаете, получится ли это у вас, поверят ли вам люди?

Прежде, чем вкладывать деньги и время в создание продающих страниц и методик, снимать зал или вебинарную комнату, сначала попробуйте эту тему, проведя бесплатный вебинар или живой мастер-класс (об этом подробно в книге дальше), и посмотрите на результаты.

Вообще не уверены, получится ли у вас тренинги вести (и понравится ли)?

Тем более проведите пару бесплатных семинаров и проверьте это на практике, прежде, чем вы отправитесь получать высшее психологическое образование или оплатите дорогостоящий коучинг.

Вначале тест, потом действие – это если одной фразой.

Список важных правил и рекомендаций значительно больше, но я не буду вас перегружать этими серьезными и важными вещами сейчас. Прочитаете об этом подробнее в книге «Профессия-тренер», которая почти вся посвящена личности тренера.

А пока *маленькое домашнее задание*.

Какой мог бы быть ваш первый шаг (или несколько шагов) в сторону профессии тренера?

Что сделаете на этой неделе? А сегодня?

Итоги первой части

Если тема личности тренера, его соответствия выбранной теме, экологичности и безопасности его работы для вас важна и актуальна, то прочтите книгу «Профессия-Тренер» – там об этом будет гораздо больше.

А пока подведите краткие итоги прочтения (и я надеюсь, проработки) первой части книги, и продолжим двигаться дальше.

Часть вторая. Подготовка к старту

Определившись, куда и зачем лететь, мы начнем собирать самолет и готовиться к старту.

В этой части книги вы определите тему и направление вашей работы, ограничите сферу вашей компетентности, лучше и точнее поймете вашу целевую аудиторию, и подготовите контент по выбранной теме, и технические ресурсы, которые вам могут пригодиться на старте.

Идеология закончилась, началась практика. Вперед!

Глава 5. Выбор направления и темы работы

Если вы точно знаете, чему хотите тренировать и обучать людей, то можете пропустить эту главу. Если вы пока в сомнениях, или вообще не можете четко определиться с темой работы, то этот материал будет полезным.

Напомню различие между направлением и темой работы.

Направление – это всегда широко: создание своего бизнеса, программы по женственности, тренинги для женщин про мужчин, обучение продажам...

Тема формулируется более узко:

- как запустить интернет-магазин
- как встретить мужчину своей мечты
- как научиться продавать по телефону тренинги и обучение

В одном направлении может быть множество тем, в каждой теме несколько обучающих программ.

Давайте покажу на примере.

Предположим, вы решили попробовать вести тренинги для женщин про мужчин и общение с ними.

Это будет вашим направлением.

Вот несколько примеров тем в этом направлении:

- Как привлечь интересного вам мужчину
- Как научиться общаться с ними уверенно
- Как начать строить длительные отношения с мужчиной

И по каждой из этих тем можно провести вебинар, интернет-тренинг (а то и не один), живые мастер-классы и консультации.

6 критериев осознанного выбора направления и темы

1. Интерес

Вам это должно быть интересно, причем как уму, так и сердцу. Если тема, по которой вы хотите вести, навеивает у вас тоску или вызывает раздражение (но в ней вы эксперт), то ваши программы тоже будут вгонять в тоску и раздражать, какими бы полезными они не были.

2. Знания.

Если вы прочли пару книг по теме, или сходили на один-два тренинга, этого точно мало, чтобы стать в ней тренером. Чем более сложна выбранная вами тема, и чем больше в ней «подводных камней», тем больше знаний вам понадобится. Если вы хотите обучать созданию простых сайтов или уверенному общению, то планка входа явно ниже. А если вы берете темы вроде похудения (в которой важно понимать медицинские моменты) или отношений (где стоит знать хотя бы основы психологии), то планка поднимается все выше.

3. Личный опыт

Успешный личный опыт по теме ваших будущих тренингов очень важен. Он превращает вас из теоретика (сам не пробовал, но много читал) в практика (читал, знаю, пробовал).

Опыт «из Ж к свету» тоже будет очень полезным (например, вы работали грузчиком, но поменяли жизнь и запустили свой успешный бизнес).

Негативный опыт (ваш бизнес разорился) будет полезен только, если вы смогли проанализировать ошибки и сделать по другому – качественно и успешно.

4. Синтезированный чужой опыт.

Этого пункта недостает у многих моих коллег, особенно начинающих.

Пример. Женщина прожила 20 лет в счастливом браке с мужчиной / похудела на 20 кг и решила вести тренинги по отношениям / похудению.

Да, личный опыт есть, это замечательно.

Вот только одного личного опыта очень мало для того, чтобы стать тренером. Этого хватит разве только для проведения бесплатного мастер-класса с рассказом истории «своего успеха», не больше.

Для того, чтобы учить других людей (у которых будут совершенно другие жизни / отношения / фигуры), вам потребуется много чужого опыта – и не просто в виде разрозненных историй, а проанализированного и хотя бы на базовом уровне синтезированного вместе.

Например, если вы взяли тему отношений, то вашего 20-летнего опыта жизни с одним (!) мужчиной явно недостаточно – ведь не у всех такие же мужчины, как у вас, правда?

Важно знать много историй отношений, понимать их различия и особенности, основные принципы, на которых отношения строятся (не только у вас) – тут большой пласт информации.

Без этого синтеза ваш тренинг будет лишь пересказом личного опыта, который может не сработать в жизни у ваших участников.

5. Обоснованная идея/концепция.

На рынке существует огромное множество обучающих программ, похожих по своей сути друг на друга как две капли воды.

Одни и те же простые и понятные до банальности идеи («надо относиться к жизни позитивно, и все будет хорошо» или «нужно быть высокоэффективным человеком, и вы сможете реализовать все ваши планы»), основные отличия только в форме подачи и в личности тренера.

Поэтому, если вы хотите выйти на рынок с одной из таких идей, у вас есть два варианта – либо ограничиться любительским тренерством (первый уровень), либо вложиться в создание крутой продающей упаковки и собственного бренда, чтобы продвигаться за счет «фантика», а не «конфетки».

Если у вас есть ваша собственная авторская концепция или идея, хотя бы в чем-то отличающаяся от того, что уже выставлено на рынке, это поможет вам стартовать намного мощнее.

Если ее пока нет, то просто пометьте себе на будущее такую концепцию сформировать.

6. Почему вы?

Очень просто звучащий и сложный для ответа (и в чем-то даже неприятный) вопрос. Как это почему я? Вот я просто хочу вести и все.

Чтобы провести бесплатный мастер-класс, достаточно и этого желания, для любительского тренерства вам этого хватит тоже, но если вы хотите лететь выше и дальше, то на этот вопрос стоит найти ответы.

Почему люди должны идти именно к вам (ведь вокруг так много конкурентов)?

Напишите хотя бы 3—4 варианта ответа. И, кстати, чем больше их будет, тем увереннее вы будете чувствовать себя на группах, и при продаже своих услуг и продуктов.

Если вы ответили на 6 вопросов этой главы, у вас есть потенциальные направление и тема для работы.

Но наша с вами задача сделать осознанный и грамотный выбор темы еще не решена.

Потому, что есть еще **три важных критерия востребованности темы на рынке.**

Критерий 1. Есть ли обучение по этой теме?

Ответы можно получить, зайдя на портал Самопознание, или введя поисковый запрос в специальном сервисе wordstat.yandex.ru.

Критерий 2. Сколько стоит обучение по этой теме?

Например, многие начинающие тренеры берут тему по повышению самооценки, которая при этом является настолько массовой, что стоимость программ в ней очень мала.

Критерий 3. Пойдут ли на эту тему к вам?

Возможно, вы выбрали классную и востребованную тему, людям она нужна, за это платят достойные деньги, но... именно вам как тренеру за нее не заплатят – просто потому, что не поверят.

Как это проверить?

Спросите у знакомых и онлайн-друзей, пошли бы они к вам на мастер-класс по выбранной теме. А тем, кто ответит «да», задайте еще один вопрос – «А на платный мастер-класс пошли бы». Много отрицательных ответов не означает, что у вас нет шансов. В этом случае стоит узнать «почему не пойдут/почему не купят» и доработать недостающие моменты в самой теме или в ее подаче. А если вообще никто не воспринимает вас как тренера в этой теме, то, быть может, ваше время еще не пришло?

Домашнее задание.

Ответьте на все вопросы этой главы и по итогам выберите тему, которая ближе всего (из остальных) подходит под эти критерии. По ней вы можете провести свой первый мастер-класс или вебинар (о том, как это сделать, поговорим дальше).

P.S. Может так случиться, что прочтя эту главу, вы вообще не найдете оснований для проведения даже бесплатного мастер-класса. И это тоже будет хорошим результатом – ведь вы всегда можете пополнить свою базу знаний и опыта, и начать свой путь в тренерстве, имея твердую почву под ногами.

Глава 6. Определение сферы вашей компетентности

Есть анекдот на эту тему.

Стоит мужик у цветочного ларька, смотрит на витрину и чешет в затылке, пытаюсь вспомнить:

- Хочу ли я? Нет
- Могу ли я? Не то
- Говно ли я? Неет
- Ааа, вспомнил, магнолия!!

Я регулярно встречаю опытных коллег, являющихся настоящими экспертами в тех темах, в которых они обучают и тренируют, но при этом постоянно задающих себе примерно такие же вопросы.

И одновременно с тем меня поражает количество тренеров на рынке, за которыми нет ни знаний, ни опыта, что не мешает им гордо называть себя «экспертами» и предлагать свои программы за неплохие деньги.

Как понять сферу вашей реальной компетентности, чтобы вы, с одной стороны, не были «магнолией», а с другой стороны, не брали на себя больше, чем унесете?

Предлагаю вам волшебную формулу для определения этой самой компетентности.

Я назвал ее «**Формула ЗОИ**», и выглядит она следующим образом:

З+О/И

З – Знания (Что вы уже знаете и умеете в выбранной теме)

О – Опыт (ваш личный и синтезированный чужой)

И – то, что еще предстоит изучить (в плане знаний) и опыт, который еще важно получить

Формула выражена в процентах.

Например, вы выбрали тему повышения личной эффективности для начинающих предпринимателей.

Дальше вы оценили свои знания (**З**) по теме в 20% (не хватает системности, недостаточно конкретных упражнений и заданий), а опыт (**О**) в 40% (большой путь прошли по повышению своей личной эффективности, и много раз успешно помогали тем, кто обращался за советом).

Тогда вам остается 40 процентов на (**И**) – изучение.

Итоговый перевес больше за тем, что у вас уже есть (60/40). Вполне достаточно для того, чтобы в тему идти.

А что делать, если процент 20/80 (явно не в вашу пользу).

Здесь вступает в действие **Правило Начала**.

Начинайте с простого, если не уверены, что потянете сложное.

Моей первой темой в тренерской работе была уверенная коммуникация (которой я в достаточной степени владел к тому времени). То, что я рассказывал тогда, сейчас кажется наивным и даже смешным, но было много людей, для которых это было в новинку, и кому помогли эти знания. Это был достаточно простой и легкий тренерский старт.

Вы можете сделать так же.

Хотите обучать женщин секретам общения с мужчинами?

Можно начать с того, как научить грамотному проведению первого свидания (чтобы не загубить все с самого начала).

Хотите обучать ораторскому мастерству?

Начните с подготовки к выходу на сцену (как выдохнуть и расслабиться).

Если вы начнете свой путь тренера с тем, в которых вы ощущаете уверенность и спокойствие, то вам гораздо легче будет в самом ведении, и вы наделаете гораздо меньше ошибок.

Получив практический опыт ведения групп, и решив двигаться дальше, вы сможете повысить «сложность» темы и обучать уже более продвинутым вещам, используя принцип SBS, который я описал в этой книге ранее.

Если же вы хотите обучать простым техническим навыкам (например, как делать суши, или валять войлочные игрушки), не залезая в психологию и «высокие материи», то планка старта здесь еще ниже.

Вы можете идти и обучать, даже если на данный момент ваша формула ЗОИ будет 20/80 – не обязательно ждать 5 лет, когда цифры поменяются местами. Но в этом случае начинайте с того, что в эти 20 процентов точно выходит. Так будет легче вам самим, и больше пользы участникам ваших программ.

Домашнее задание

А какой ваш уровень компетентности в выбранной теме? Какой будет ваша формула ЗОИ?

Глава 7. Определение и тестирование целевой аудитории

О таких серьезных и умных вещах люди обычно задумываются через несколько лет после начала работы, сначала пройдя через стадии «это нужно всем», «моя целевая аудитория – люди, стремящиеся к личностному росту» и «я работаю для всех женщин» и убедившись, что такие определения ЦА помогают мало, и денег в итоге особо не приносят.

Поэтому я предложу вам ответить на несколько вопросов заранее, чтобы «подстелить соломки» и повысить эффективность вашей работы на сбору первых групп.

Вопрос 1. Кому больше всего нужно ваше решение/ваша идея?

Даже если вам захочется сказать что-то вроде «это нужно всем думающим людям», сдержите свой порыв и попробуйте сузить аудиторию до тех, кому действительно нужно найти решение, а не просто поговорить об этом.

Например, проблемы в отношениях существуют и у мужчин, и у женщин, но на программы по этой теме ходят, в основном, женщины – мужчин там очень и очень мало. Им это нужно, но они не идут в силу ряда личностных причин и предубеждений. И если вы будете надеяться на толпы мужчин, которые будут сходиться на ваши программы по счастливым отношениям, вы можете сильно разочароваться.

Вопрос 2. Есть ли у них деньги?

Есть категории клиентов, которые действительно хотят решить свои проблемы, но не имеют на это средств. Молодые люди, живущие с родителями, женщины, находящиеся на содержании (небольшом) мужчин – у них много сложностей и запросов, но нет денег на их решение. Они с удовольствием подпишутся на ваш бесплатный продукт, придут на бесплатный мастер-класс, скажут вам много приятных слов, но... этим и ограничатся.

Вопрос 3. Будут ли платить?

Есть категории клиентов, у которых есть деньги, и есть проблема, но они не будут платить за ее решение – например, потому, что не верят, что ее можно решить на тренингах, или скорее хотят поговорить об этой проблеме, но не расставаться с ней, тем более платно. К этой же категории относятся и «халявщики» и «коллекционеры, которые ходят с вебинара на мастер-класс, с конференции на фестиваль, везде все записывают, оставляют отзывы... и удовлетворяются этим, сочтя себя лично выросшими и более эффективными людьми.

Вопрос 4. Есть ли у вас образ типичного будущего клиента?

Например, если к вам регулярно обращаются подруги/друзья за советами по определенной теме, то есть ли среди них что-то единое – например, в основном, это разведенные женщины с детьми, или недавно окончившие институт молодые люди с карьерными амбициями. Будет совсем хорошо, если вы сможете выбрать среди них совсем типичного клиента – например, Василия, или Елену Ивановну, и по ним уже дальше выстраивать обра-

знание к вашей будущей целевой аудитории (понимая, что среди них будет много Василиев или Елен Ивановн).

Вопрос 5. С кем хотите работать вы?

Может так случиться, что вас совсем не возбуждает перспектива помогать Василиям или Еленам Ивановнам, а вместо этого вы мечтаете о Сергеех Петровичах и Иннокентиях.

Если вы хотите пойти в тренерстве дальше первого мастер-класса, то опишите это тоже.

Вопрос 6. Совпали ли эти образы?

Нравится ли вам образ вашего типичного будущего клиента, и совпадает ли он с картиной клиента идеального? Если да, то все замечательно, у вас картинка сложилась, и вы можете смело выстраивать свое продвижение. Если же ответ «нет», то у вас два основных варианта – ориентироваться на «типичных клиентов», даже если они вам не очень близки и интересны, или же пытаться привлечь тех, кто нравится вам.

Вопрос 7. Кто, скорее всего, к вам пойдет?

Тут обычно работают стереотипы мышления.

К молодой эффектной девушке в образе «стервочки» могут настороженно отнестись замужние женщины и взрослые мужчины («чему эта пигалица нас научит?»), а к взрослому мужчине с ярко проявленной отцовской функцией наверняка пойдет много «женщин в поисках отца». Вариантов тут много, можете накидать сами.

Домашнее задание.

Вся эта глава – одно большое домашнее задание, как вы наверняка заметили. Не зависите на ответах слишком долго, особенно если вы хотите просто попробовать провести первый мастер-класс. Ответьте сразу, исходя из своего нынешнего понимания, а потом, если решите свой путь в тренерстве продолжать, ответите на них еще раз – более глубоко и содержательно.

Глава 8. Информационная подготовка к старту

Сайты, паблики, продающие и подписные страницы, и необходимость их создания и поддержания представляется для большинства моих коллег чем-то от неприятного до ужасного.

И главный ужас в том, что «все это сложно, и не имеет отношения к моему желанию тренинги вести», как говорят и начинающие и опытные тренеры.

Если вы делаете первые шаги в профессии, то вам совершенно не обязателен крутой продающий сайт с шикарным интернет-магазином (хотя наличие этих ресурсов будет очень кстати).

Достаточно начать с самых простых вещей, о которых я в этой главе и расскажу.

Для вашего первого тренерского полета вам потребуется всего одна вещь – ваша публичная страница в Контакте.

«А как же сайт, магазин и рассылка?» – спросит кто-то из читателей.

Это все нужно и важно, но для того, чтобы реализовать план, описанный в третьей и четвертой частях этой книги, вам будет достаточно паблика в Контакте.

Если вся ваша аудитория находится в Facebook, то можно создать страницу и там, но, как правило, Вконтакте вполне достаточно.

5 причин создать (и поддерживать) паблик в Контакте.

1. Он поможет создать к вам доверие со стороны потенциальных клиентов – за счет вашего контента (о нем в следующей главе),
2. Через него вы сможете приглашать людей на свои мастер-классы и вебинары, и на платные программы (если вы решите их проводить)
3. Через него ваши клиенты будут косвенно знакомиться с вами – как с тренером, так и с человеком.
4. Ваши материалы можно легко распространять по сети (если они интересные, конечно).
5. Это совершенно бесплатно и потребует от вас только ваше время.

Если вы не знаете, как создать паблик в контакте, посмотрите об этом в бесплатном видео на сайте trenerstart.ru

Но создать паблик мало. Вконтакте переполнен мертвыми и полуживыми публичными страницами, на которых есть один-два материала с одинаковыми и безликими фотографиями, и больше ничего. Поэтому, прежде чем запускать его в действие, наполните его интересными материалами (инструкция в следующей главе).

Если вы уже сейчас знаете, что пойдете дальше проведения бесплатных мастер-классов и вебинаров, то вам потребуются следующие технические составляющие:

- сайт с бесплатными и платными материалами
- сервис для email-рассылок
- интернет-магазин (для продажи платных продуктов)

– инструмент безопасной выдачи платных продуктов тем, кто их купил

Все это можно сделать самостоятельно (если вы знаете и умеете, как), найти знакомого «мальчика-программиста» (если готовы смириться с не очень высоким качеством итогового продукта) или же заказать готовое решение (об этом на [битая ссылка] tmschool.pro/web)

Главное, что стоит знать про техническую составляющую вашего будущего тренингового бизнеса – не берите ее на себя, если это не является вашей сильной стороной. Главная ваша задача – обучать и тренировать, а технические вещи должны делать технари.

Домашнее задание.

Если у вас еще нет паблика в контакте, создайте его. Это займет 10—15 минут. Если нужна помощь – посмотрите видео на trenerstart.ru

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.