

Двухдневный семинар для тренеров, консультантов, коучей, психологов.

## «КАК ПОМОГАТЬ ДРУГИМ И ЗАРАБАТЫВАТЬ?»

Инструкция из 7 обязательных шагов как удвоить заработок на знаниях и опыте.

### Участие в семинаре будет полезным ЕСЛИ Вы:

- вкладываете много усилий для привлечения клиентов, но желаемого результата все еще нет;
- боитесь, что не найдете свою аудиторию и останетесь невостребованным экспертом;
- дорого оцениваете свой продукт, но не верите, что его купят за такую стоимость;
- прошли много семинаров о продвижении услуг в интернете, но в голове – «каша» и нет понимания с чего нужно начинать;
- пробуете систематизировать свою работу, но целостной картинки пока не получается
- не чувствуете баланса - много помогаете, но мало зарабатываете.

### На семинаре Вы:

- получите инструкцию из 7 обязательных шагов как удвоить заработок на знаниях и опыте;
- определитесь с основным продуктом и стратегией его продвижения на рынок;
- систематизируете знания о маркетинге и продажах через Интернет;
- узнаете, какие сервисы облегчают жизнь эксперта и их основные принципы работы;
- сформулируете задачи и создадите план действий на ближайший квартал;
- сформируете целостную картинку развития собственного обучающего или консультационного бизнеса на ближайший год.

### После семинара ВЫ СМОЖЕТЕ:

- найти свою целевую аудиторию и выстроить долгосрочные отношения;
- правильно «упаковать» продукт, чтоб его легко покупали и рекомендовали;
- эффективно привлекать клиентов через результативные и недорогие каналы;
- выстроить системную работу бизнеса и удвоить прибыль.



## ПРОГРАММА СЕМИНАРА

1 день	2 день
<p><b>Суть и специфика бизнеса, построенного на собственной экспертизе:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Специфика обучающего и консультационного бизнеса</li> <li>• Проблемное мышление: как перевести «жалобы» в «проблемы»?</li> <li>• Что такое: Ниша, Целевая Аудитория, Уникальное Предложения</li> <li>• Продажа «в лоб» и «длинная» продаж</li> <li>• Основные ошибки экспертов-предпринимателя</li> </ul>	<p><b>Продуктовая линейка:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понятие продукта и определение его границ</li> <li>• Как выжать из одного продукта максимум?</li> <li>• «Продуктовая воронка»</li> <li>• Построение «продуктовых связей»</li> </ul>
<p><b>Рынок обучения и консультирования, задачи развития эксперта:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обзор рынка обучения и консультирования и его требований к экспертам</li> <li>• «Теплый» и «холодный» рынок</li> <li>• Этапы развития эксперта-предпринимателя</li> <li>• Задачи и потребности каждого этапа</li> <li>• Инструкция из 7 обязательных шагов как удвоить заработок</li> </ul>	<p><b>Продажи и продвижение:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• КPI мышление эксперта-предпринимателя</li> <li>• Воронка продаж и ее оцифровка</li> <li>• Автоматизация продаж</li> <li>• Продажи «вживую»: все «за» и «против»</li> <li>• Что необходимо знать о продвижении через Facebook</li> <li>• Краткий обзор сервисов (Canva, SendPulse, Tilda, Wordstat, Google Ads.)</li> </ul>

### **Внимание!**

За два дня мы не успеем рассмотреть и проработать заявленные темы в полном объеме. При этом, мы гарантируем, что сформируем целостную картинку того, как необходимо строить бизнес на знаниях и опыте, а также дадим четкую инструкцию и последовательность шагов, которые необходимо будет сделать в ближайшее время.

«Training.Academy»

Мы помогаем зарабатывать!



торговый центр знаний  
**TRAINING  
ACADEMY**