

Как делать миллионные запуски
на холодную аудиторию

Без технических ссылок, email маркетинга
и т.д.

Юрий Курилов

ДИЗАЙН

ТРЕНИНГОВ

Юрий Курилов
Дизайн тренингов. Как
создавать интересные
и результативные тренинги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28951604
ISBN 9785449029164

Аннотация

Когда вы освоите этот процесс, то, скорее всего, жить без него уже не сможете. Не сможете создавать свои тренинги так, как делали это раньше. Со мной было именно так. И я постоянно совершенствую свой способ создания программ и получаю все большее удовольствие от этого процесса. Потому что многие вещи становятся более простыми и очевидными, продукт получается интереснее и полезнее и я испытываю за него гордость. Как результат – мне становится легче его продавать. Попробуйте – вам понравится...

Содержание

Вступление	5
Структура книги	8
Небесполезные советы	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Дизайн тренингов

Как создавать интересные и результативные тренинги

Юрий Курилов

Дизайнер обложки Екатерина Яковлева

© Юрий Курилов, 2018

© Екатерина Яковлева, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-2916-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

Эта книга посвящена процессу создания тренингов. Вас ждет достаточно большой объем информации, и прежде чем мы перейдем к сути вопроса, я бы хотел убедиться в том, что вы в достаточной степени осознаете, зачем вам все это нужно и как вы собираетесь внедрять полученные знания. Если у вас еще нет достаточной мотивации, то прочитайте особенно внимательно это вступление.

А я, соответственно, начну с того, зачем вообще нужен процесс, с которым вы собираетесь познакомиться. Итак...

- Он позволит быстрее и эффективнее создавать ваши программы.

Когда вы освоите этот процесс, то, скорее всего, жить без него дальше вы уже не сможете. Не сможете создавать свои тренинги так, как делали это раньше. Со мной было именно так, и более того, я постоянно совершенствую свой способ создания программ и получаю все большее удовольствие от этого процесса, потому что многие вещи становятся более простыми и очевидными, продукт получается интереснее и полезнее, я испытываю за него гордость – и мне легче его продавать.

- Он избавит вас от лишней работы.

С одной стороны, работы может прибавиться, с другой – это будет продуктивная работа. Это будет работа, которая направлена на улучшение вашего тренинга. В любой момент вы можете отказаться от нее, но вы будете часто сталкиваться с ситуациями, когда отказываться не захочется, потому что вы будете понимать, насколько от этого выиграют ваши клиенты.

- Он позволит делать программы значительно полезнее и результативнее.
- Он сделает процесс более приятным и увлекательным.
- Он даст вам новые идеи для улучшения вашей программы и создания новых продуктов.

Я заметил, что чем больше нового я внедряю в процесс создания своих программ и чем больше он меняется, тем более увлекательным и интересным он становится и тем больше идей для улучшения программы появляется в голове. Я уверен, что вы получите такой же эффект.

- Он поднимет продажи и репутацию вашего бизнеса.

Клиенты будут к вам возвращаться, к вам будут приходиться по рекомендации. Вам легче будет представлять свою программу во время презентаций. В вашем голосе будет слышна уверенность, а это уже само по себе повышает продажи. Если

взять двух экспертов, рассказывающих про свои программы, даже если это идентичные программы и они говорят по сути одни и те же вещи, но один рассказывает уверенно, а второй мямлит, то разница уже налицо. Да, уверенность можно имитировать, но гораздо лучше, когда она настоящая.

Интересны ли вам такие результаты? Если да, то продолжим.

Структура книги

Если вы определились с мотиваторами, то я перейду непосредственно к содержанию и обозначу поэтапно то, что вам предстоит пройти и о чем узнать.

- Создание идеи тренинга.

Начнем мы с этого потому, что любой тренинг, на мой взгляд, начинается с идеи. Но большинство экспертов, говоря об идее, задаются вопросом, о чем будет их тренинг в целом, и на этом их вопрос заканчивается. Мы пойдем немножко глубже. Я расскажу, как я придумываю идеи для своих тренингов и как рекомендую это делать вам.

- Основная структура программы.

Дальше мы перейдем к созданию структуры программы от начала и до конца, но при этом без лишних деталей. Уже после этого этапа, в принципе, тренинг можно упаковывать и продавать. Лично я создаю тренинг уже после того, как продам его. До продажи я обычно просто создаю общую структуру тренинга, чтобы понимать, что я иду продавать, и дальше уже по этой структуре работаю.

Мы с вами создадим основную структуру программы. Это, можно сказать, скелет, каркас, фундамент программы. После этого ее можно продавать, потому что всем уже по-

нятно, что в ней будет и как это будет. Эта структура, с одной стороны, позволит уже писать продающие тексты, уже продавать, а с другой стороны, сильно облегчит вам в дальнейшем создание вашей программы, и благодаря ей вы избежите многих неприятностей, с которыми сталкиваются эксперты, заранее эту структуру не подготовившие.

- **Формирование пакетов.**

Следующим будет блок формирования пакетов. Мы поговорим о том, как разбить вашу программу на пакеты. От этого хорошо не только вам, но и участникам вашего тренинга, потому что на нем всегда будут люди, которые могут позволить себе больше. У них хорошие доходы, высокая мотивация, и они готовы дать больше, чтобы и вы им дали больше. Но будут и те, у кого-либо недостаточно мотивации, либо доход ограничен. Им тоже нужно дать возможность пройти программу, но в более бюджетном варианте. Вот тогда вам и понадобятся отдельные пакеты. Соответственно, все это приводит к лучшим продажам.

- **Упаковка вашего тренинга.**

На этом этапе я расскажу вам, как я описываю программы. У меня есть некий шаблон, по которому я пишу продающий текст для сайта. Когда эксперты заполняют его, они сами начинают лучше понимать, про что их тренинг, и им становится легче его продавать и даже создавать. Как ни стран-

но, упаковка помогает в создании тренингов еще и потому, что начинаешь лучше понимать, что же ты, собственно, собираешься предложить людям.

- Подготовка основных слайдов.

Этот этап будет посвящен тому, как готовить основные слайды для тренинга, а также тому, что в этих слайдах должно быть и чего в них быть пока не должно. Если структура – это каркас вашего тренинга, то его набросок – это основные слайды. Дальше вы уже будете добавлять. И это сильно упрощает создание тренинга.

- План тренинга.

Это то, в каком порядке вы будете подавать информацию в вашем тренинге. К этому моменту у вас уже есть основная структура программы, разбитая на определенные задачи, которые должны выполнить участники для достижения результата, и план тренинга, где эти задачи, в свою очередь, разбиты на отдельные занятия, на отдельные уроки, на отдельные видео. И мы поговорим о том, как этот план составить.

- Дополнительные слайды и материалы.

В вашем тренинге будет не так много основных слайдов. А вот дополнительных может быть гораздо больше. Как и дополнительных материалов.

- Проблемы и решения.

В заключение мы поговорим немного о проблемах, которые возникают в процессе реализации процесса, и о том, как эти проблемы лучше решить.

Но прежде чем вы продолжите читать эту книгу, я позволю себе дать вам некоторые общие рекомендации, чтобы вы смогли извлечь для себя максимум пользы.

- Рекомендация номер один: конспектируйте.

Несмотря на то что в книге все описано довольно подробно, сам процесс создания конспекта значительно повышает усвоение информации. Конспект – это вообще индивидуальная вещь, в нем вы отмечаете важные именно для вас моменты. И именно поэтому он позволяет вам быстрее восстановить все самое важное, что вы захотите потом вспомнить по данной теме.

- Рекомендация номер два: сделайте набросок того, как вы собираетесь применить полученную информацию.

Если у вас по ходу чтения будут возникать какие-то идеи, делайте небольшие заметки, записывайте вкратце, что и как вы хотели бы применить.

- Рекомендация номер три: применяйте полученные знания на практике как можно скорее.

Чем дольше информация будет оставаться просто информацией, тем быстрее она выветрится из вашей головы, и по-

ТОМ ВЫ ЕЕ УЖЕ НЕ ВСПОМНИТЕ.

Небесполезные советы

Начать я хочу с нескольких важных моментов, которые имеют общетеоретический характер, но тем не менее будут для нас практически полезны, когда мы перейдем собственно к разработке тренингов.

- Ценность тренинга заключается в конкретных действиях.

В отличие от лекции, являющейся по сути просто набором неких знаний, особенность тренинга заключается в том, что вы конкретно говорите людям, что им делать. На лекции вы можете предлагать аудитории структурированную информацию, рассматривать разные варианты действий: можно сделать так, а можно иначе. На тренинге же вы даете пошаговый план действий. Делай раз, два, три, четыре, пять – и будет результат. Это любимый всеми формат, и неспроста. Он действительно крайне эффективен. У вас в тренинге может быть одна развилка, максимум две, но в целом тренинг представляет собой линейный процесс, когда людям не надо думать и делать выбор, как им поступить, – у них уже есть конкретный план. И в этом ценность тренинга.

- Через действие информация усваивается гораздо лучше. Прелесть действий не только в том, что они приводят

к результату. Кроме этого, знания, когда они используются на практике, усваиваются во много раз лучше и быстрее, чем если бы вы их просто заложили себе в голову. Посмотрите, например, как учат иностранный язык в школах. Это крайне неэффективный процесс, когда ученикам приходится запоминать огромное количество отдельных слов и целых фраз, которые они потом нигде не используют. А как дети учатся говорить на своем родном языке? У них есть конкретные задачи. Они стараются их решить, используя те знания, которые у них уже имеются, и пытаясь получить новые. И конечно же, информация усваивается гораздо быстрее. Маленькие дети быстрее учатся не только потому, что они маленькие, а еще и потому, что они учатся более правильным способом.

Если человека поместить в другую страну, где не будет других носителей родного языка, то он очень быстро выучит язык, потому что ему придется решать множество бытовых проблем, которые у него будут возникать постоянно. Он станет искать и находить нужные слова и достаточно быстро будет их запоминать. Когда какая-то фраза поможет ему решить конкретную проблему, он быстро ее запомнит и, скорее всего, уже никогда не забудет.

Именно в этом еще одна польза тренингов. Когда люди не просто у вас учатся, а когда они сами что-то делают, используют информацию, которую вы им даете для этих действий, то она усваивается гораздо лучше.

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.