



# Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!

(Приветствуется Свободное Распространение Данной Книги!)

Автор: Азат Валеев, г. УФА, 2008.

[www.SmartRunet.info](http://www.SmartRunet.info)  
[www.AzatValeev.info](http://www.AzatValeev.info)  
[www.Business-planet.ru](http://www.Business-planet.ru)

## Оглавление:

Введение .....	4
Основные проблемы и последствия.....	5
Разбираем все проблемы и находим способы их решения?.....	9
Что делать ПРЯМО СЕЙЧАС для успеха.....	13

### **Введение**

Ты, наверное, знаешь, что большое количество бизнесменов, тренеров проводят свои живые семинары, тренинги, презентации, буткемпы, выступления и зарабатывают на этом хорошие деньги. Некоторые личности - просто огромные. Деньги, которые простые обыватели не могут себе даже представить.

Иногда, смотришь на них и думаешь: "Эх, как бы было здорово провести свой живой семинар или тренинг! Это, наверное, очень сложно!"

### **Стоп!**

С этого момента поподробнее!

Благодарю тебя, уважаемый читатель, что ты все-таки сделал усилия по получению данной бесценной книги. Я поздравляю тебя. Возможно, эта книга изменит твою жизнь.

Хватит смотреть на гуру, которые вещают на своих живых семинарах и тренингах. Пора самому становиться гуру и научиться проводить свои живые семинары и тренинги, и на этом зарабатывать хорошие деньги.

Это книга для тех, кто хочет создать свой ЖИВОЙ семинар или тренинг, и научиться на этом, зарабатывать действительно хорошие деньги. Как показывает статистика, ЖИВЫЕ семинары, тренинги приносят в 5 раз больше прибыли, чем Инфо-бизнес в Интернете.

5 к 1! Это действительно огромные деньги. Так давайте зарабатывать их!

Я надеюсь, что данная книга ответит на многие твои вопросы по созданию, организации и продвижению твоего ЖИВОГО бизнеса в виде семинаров, тренингов и выступлений.

## **Основные проблемы и их последствия**

Прежде чем, мы перейдем к практической части книги, нам нужно выявить основные проблемы в проведении и организации подобного мероприятия.

Первая проблема, которая имеется у 90% всех новичков, которые вливаются в этот бизнес - это недостаток опыта, навыков и знаний в этой области. В области проведения таких мероприятий. Просто пустота, неизвестность - **ЧТО ЭТО ТАКОЕ** вообще и с чем его едят. Серьезный такой барьер. Как правило, неизвестность отпугивает и заставляет новичков отмораживаться.

Если не решить эту проблему, то "живого бизнеса" как такового и не будет. Будут страхи, сомнения, отсутствие мотивации что-то делать, отсутствие изменений. Вследствие чего наш герой также сидит у своего старого пентиума и думает: Как же мне еще можно заработать? Может все-таки Инфо-бизнес лучше? ☐

Отсюда вытекает вторая проблема. Это комплексная проблема, которая состоит из следующих частей:

- 1) Отсутствие стимула.
- 2) Отсутствие мотивации.
- 3) Отсутствие желания.
- 4) Присутствие страха.

Давайте разберем, что будет с новичком, если данные вещи не будут проработаны. К каким последствиям это может привести.

### *- ОТСУСТВИЕ СТИМУЛА.*

Отсутствие стимула обычно вызвано неправильными убеждениями, зависимость от чужого мнения и слабой жизненной позицией. Это введет к тому, что нет внутренней энергии, действовать!

### *- ОТСУСТВИЕ МОТИВАЦИИ.*

Это введет к тому, что и отсутствие желания, только в другом формате. Когда ты уже начал что-то делать, это быстро надоедает, и нет сил и энергии делать что-то дальше. Проблемы мотивации - самые важные и главные в любой сфере деятельности.

### *- ОТСУСТВИЕ ЖЕЛАНИЯ.*

Это когда что-то говорит тебе: "Надо", но внутри тебя нет никакого желания делать шаги вперед, к реализации своих идей и целей. Отсутствие желания напрочь убивает все телодвижения в этом направлении и без должной проработки этого пункта все будет очень плохо.

## «Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»

---

- *ПРИСУТВИЕ СТРАХА.*

Когда уровень стимула, желания и мотивации на хорошем уровне, но тебя сдерживает страх. Когда ты боишься, а вдруг не получится! Когда, ты думаешь, что проект провалится. Страх сковывает! Чем больше страха, тем меньше шансов у новичка реализовать свою мечту.

Следующая проблема, с которой сталкивается обязательно любой новичок, который приходит в этот бизнес, это - отсутствие внутренней уверенности. Данная проблема четко вытекает из первой проблемы, из-за недостатка опыта и решается данный вопрос очень легко, но об это чуть попозже.

Отсутствие внутренней уверенности может принести к таким последствиям, как дрожь по всему телу, дрожь в "коленках", забываем важных деталей во время выступления, «засухой» горла во время выступления, сильным волнением и прочими негативными последствиями. У каждого человека на этот фактор будут свои реакции. Лично у меня это выражалась (когда впервые выступал) в волнении что-то пропустить и в "зависании" во время рассказа материала. Хотя материал я знал на зубок.

Еще одна проблема многих новичков, это отсутствие какого-либо материала для его преподавания в условиях тренинга или семинара. То есть наш новичок хочет провести свой живой семинар или тренинг, но совершенно не понимает, о чем он будет вещать, что говорить. Отсутствие материала вообще. □

Наличие этой проблемы приводит к тому, что нет такого интенсивного движения вперед, нет уверенности в себе. Также из-за данной проблемы новичок постоянно себя гнобит, будто бы он неудачник и ему нечего сказать. Иногда приходят мысли такого рода: Какое право я имею вещать? Ведь я не профессор и не имею дипломов, сертификатов, каких-либо знаний.

Все нас самом деле очень просто и об этом чуть позже. А сейчас давайте рассмотрим следующую проблему. Одну из самых важных проблем.

Где найти участников для тренинга. Данный вопрос является одним из ключевых, ибо без клиентов любой бизнес сохнет на следующий же день своего существования. Данная проблема является одной из самых главных и поэтому надо ставить ее во главу угла.

Отсутствие этого элемента сделает любой бизнес не прибыльным, не конкурентоспособным, никому не нужным. Банкротом в итоге. На моих глазах рушились очень перспективные бизнесы из-за отсутствия, данного элемента. *Организация, наверное, одна из лучших на рынке в своей сфере услуг давала качественнейший материал, но из-за отсутствия правильной структуры привлечения клиентов очень быстро пролетела на рынке. На данный момент организация закрылась.*

## «Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»

---

Это яркий пример не грамотного подхода к данной проблеме.

Если не подойти к этому вопросу основательно, то бизнес будет не работающим! О нем никто не будет знать.

Следующая проблема новичков в этой сфере - это аудитория. На самом деле аудитория является очень важным звеном в данном бизнесе. Ты даже не представляешь, на сколько это важно - найти и подобрать правильную аудиторию.

Большинство тех, кто начинает свой бизнес в этой сфере совершенно не обращают внимания на такой атрибут, как аудитория. **ПРАВИЛЬНО выбранная аудитория.**

Есть еще процент тренеров, которые вещают вообще на улице, в квартирах и в прочих местах, которые разрушительно уничтожают свой бизнес.

В результате не правильно выбранной аудитории или вообще проведению таких мероприятий без аудитории, клиенты уже больше не приходят на выступления во второй раз, пишут кучу говно-отзывов, подрывают твой статус на рынке, у многих клиентов уменьшается доверие. И если грамотно не проработать этот вопрос, то сюрпризы в таком бизнесе будут частенько навещать его хозяина.

Еще одна проблема, которая волнует каждого новичка такого бизнеса - это как держать внимание и интерес аудитории, и что делать, когда аудитория начинает вырываться из-под контроля. Не у всех, кто вступает в этот бизнес есть врожденные навыки управления людьми, а ведь на самом деле это очень важно. Это одна из критических вещей.

В итоге мы получаем постоянный шум в аудитории, некоторые не слушают, другие жестко стебаются, некоторые пытаются показать тренеру, что они умнее его, некоторые пытаются полностью слить тренера, некоторые индивидуумы вообще введут себя по-хамски и не признают авторитета и компетентности тренера. В самом крайнем случае, тренера просто опускают на глазах у всех и посылают на три буквы. □

Еще одна проблема - это когда после тренинга или семинара у прошедших его людей остаются плохие впечатления о нем. Они думают, что зря потратили деньги или то, что информация является не важной. Или же может быть такое, что о тренере остаются лишь плохие впечатления, как о теоретике ботанике.

В будущем через "сарафанное радио" эти слухи начнут распространяться везде, и количество клиентов будет падать. Здесь уже не говорим о повторных продажах, о которых и речи не может идти. Через определенное время такой бизнес просто утонет в негативе и вынужден будет обанкротиться.

## **«Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»**

---

Еще одна проблема любого новичка, который хочет податься в такой бизнес - это умение зажигать огонь в глазах у людей, умение мотивировать и пинать людей в светлое будущее. А ведь большинство тренингов-семинаров - это скучные занятия.

Человек, прошедший такое вот "мероприятие" после его прохождения успешно забывает о нем через неделю. Увы, но это так. Статистика и личный опыт не подводят. Сколько ты видел(а) по-настоящему веселых, зажигательных и мотивационных семинаров или тренингов, выступлений и буткемпов. Нужно уметь правильно зажигать огонь в сердцах людей и мотивировать их к применению информации.

И последняя проблема, которую мы рассмотрим в рамках данной книги - это боязнь новичка выставить себя ущербным перед своей аудиторией. Это значит, что новичок боится, что о нем подумают, что о нем будут говорить, а вдруг все думают, что он идиот или выскочка.

В результате этого у новичка начинается синдром "угодить всем". А как показывает практика, люди, которые во всем пытаются угодить другим - это слабые личности.

Аудитория не серьезно относится к такому тренеру, думает, что это очередной тренер-выскочка, который решил на этом заработать, некоторые думают, что у него не достаточно прав давать такие знания. Сам же новичок-тренер из-за этого начинает сильно гнобить себя и в итоге получается полная лажа. Нервный тренер - нервные клиенты и в итоге - отстойный семинар-тренинг, даже если информация была на высшем уровне.



## **Способы решения проблем**

Итак, мы поговорили об основных проблемах в данной области развития своего уникального и прибыльного бизнеса. В этой главе будем двигаться вперед, и убирать эти проблемы. Единственная просьба от меня, если же ты все-таки будешь делать свой бизнес в области проведения своих живых семинаров, тренингов и выступлений - это учесть все эти проблемы и сразу проработать их. Полностью и четко.

Приступим к Глобальной Разделке.

Как мы уже говорили выше, первая проблема - это недостаток опыта, знаний и навыков в этой области. Данная проблема в формате "БЫСТРО" решиться не может, нужно определенное время, чтобы получить опыт, знания и навыки. Данная проблема уйдет лишь со временем. Для этого нужно постоянно проводить все новые и новые ЖИВЫЕ семинары и тренинги, активно ловить любой шанс проводить мероприятия подобного рода (КВН, конференции). Давайте так, первые 10 твоих семинаров, тренингов с живым выступлениями не считаются. Навыки придут к тебе по ходу практического проведения таких мероприятий. Для того, чтобы постоянно прогрессировать, активно изучай информацию по данной тематике, ходи на семинары, тренинги. Осваивай риторику. Обращайся только к лучшим специалистам.

Вторая проблема, как мы уже говорили выше, это отсутствие стимула, мотивации, желания и переизбыток страха. Здесь на самом деле можно использовать очень много полезных вещей. Стимулом для тебя могут служить деньги, но лучше брать стимулом реализацию своей мечты. Деньги - это лишь средства. Мотивация вообще бывает двух видов - это мотивация ОТ и мотивация К. Также мотивация бывает отрицательной и положительной. Стремись к положительным целям. Правильно ставь свои цели. Нарисуй майнд-мап карты, они очень сильно помогают здесь. Постоянно пересматривай свои ценности и убеждения.

Что делать со страхом?

Во-первых, страх нужно принять и осознать его. И дальше действовать, не смотря на страх. Во-вторых, универсальным уничтожителем страха и сомнений является **ЗНАНИЕ**. Знание **ЧТО ДЕЛАТЬ, КАК ДЕЛАТЬ, ГДЕ ДЕЛАТЬ, КОГДА ДЕЛАТЬ**. Когда у тебя в голове полная систематичность каждого твоего шага, у тебя не остается страха и сомнений.

И еще такой момент, когда ты начнешь зарабатывать действительно большие деньги, на этом бизнесе, окружение начнет тебя тянуть вниз. Запомни, это нормально! Знаю по-своему практическому опыту. Люди не любят, когда другие вокруг них меняются в лучшую сторону, старые паттерны поведения не дают им это сделать.

## «Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»

---

Третья проблема - НЕТ внутренней уверенности. Как я и говорил выше, данная проблема решается практикой, практикой и только практикой. Есть, конечно, специальные методики, но их я раскрываю только в рамках своего семинара "Как создать, организовать и продать свой живой семинар/тренинг за неделю" и поэтому единственное, что я здесь рекомендую - это практика.

Следующая проблема, которую мы будем решать - это отсутствие информации для проведения своего тренинга. Здесь на самом деле все очень просто. Можно скачать пару смежных книг на схожую тему и оттуда взять необходимую информацию. Также можно взять интервью у специалиста в этой области. Я сам частенько беру информацию по теме своих тренингов, семинаров у узкоспециализированных специалистов и, переварив ее через себя, превращаю полученную информацию в фишки, которые уже преподаю на тренинге/семинаре или применяю в своей практике. Также, если ты чувствуешь, что ты недостаточно компетентен в своем вопросе, то удели этой теме 3 месяца на обучение, и я гарантирую, что после 3 месяцев активного изучения темы, ты будешь уже минимум специалистом. А через год уже гуру. Но есть одной условие - это **ДОЛЖНО ТЕБЕ ПРАВИТЬСЯ!** В душе, ты должен получать от этого удовольствие.

*Я занимаюсь Инфо-бизнесом в сегменте b2b уже 3 года и мне это приносит столько драйва, позитива и кайфа, что я просто счастлив каждый день вставать утром и продолжать развиваться в данных темах.*

Следующий вопрос, который встает перед нами - это где найти клиентов. Как я уже говорил, это один из самых важных критических моментов. Чтобы наш бизнес функционировал нужно обеспечить себе хороший качественный поток лидов (клиентуры) на наш живой семинар. В этом вопросе я являюсь как раз таки действительно опытным гуру-специалистом. Для того, чтобы к нам пришел "народ", нам нужно сделать свой сайт. Это очень важно.

Второй шаг, который позволит нам генерировать трафик на наш тренинг является - построение двух или более ступенчатой системы продаж. Т.е. нам нужно будет писать свои статьи, обязательно написать свою книгу, делать презентации. Все это будет генерировать нам трафик на тренинг.

### **Рекомендую формулу: Статьи - Книга - Презентация - Тренинг.**

Это самый простой вариант обеспечить наш тренинг дешевым и качественным трафиком. Книгу можно издавать и в обычной версии и в онлайн, но желательно, чтобы был охват всех средств связи. Это нужно для того, чтобы максимально сильно охватить твою аудиторию. Вторым звеном является реклама в средствах СМИ: газеты, журналы, телевидение. И еще один вариант продвижения нашего тренинга - это социальный партнерский маркетинг. Использование социальных сетей и людей для продвижения своего тренинга. Такая модель продвижения активно используется тренингами РМЕС. Есть еще куча способов привлечь

## «Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»

---

аудиторию, но это тема отдельной книги или даже тренинга-семинара. Конечно, живого!;)

Помещение – почему это важно. Помещение является показателем ценности (VALUE) тренинга. Есть такая поговорка "Встречают по одежке, а провожают по уму". И она действительно работает в рамках проведения живых семинаров-тренингов. Поэтому очень важно подойти к выбору и поиску помещения с умом. Помещение должно быть комфортным для участников и для тебя. Под разные слои населения должен быть выдержан четкий стиль. Все должно быть проработано до самых мельчайших деталей.

И еще такой момент, если аудитория будет действительно правильно подобранной, то какую бы ты ахинею ни нес на семинаре, то слушатели это благополучно проглотят. Ты можешь рассказать людям информацию, которую они уже давно знают, но своими словами, при это твои слова будут ценить в сотни раз сильнее, чем информацию такого же рода, но с книги или со статьи. В крупных городах очень легко найти помещение в любой ценовой категории и с нужными условиями. На самом деле - помещение продает!

И всегда приятно после семинара или тренинга опубликовать фотографии на своем сайте, ты будешь чувствовать себя самым крутым гуру:) Попробуй!

Один из самых главных психологических вопросов - это контроль и управление аудитории. Здесь можно использовать метод кнута и пряника. За хорошее поведение поощрять раскрытием каких-нибудь вкусных секретов, а за плохое - жестко осуждать.

Также нужно постоянно аудиторию дрессировать специальными методами. Всегда, всегда держите семинар/тренинг под своим контролем на 100%. Не давайте аудитории или какому-нибудь из членов аудитории захватить контроль. Если такие будут - жестко расправляйся с ними. Это твой семинар-тренинг и правила на нем устанавливаешь **ТОЛЬКО ТЫ**. Если тебе не нравится кто-нибудь, отдаешь ему деньги и отправляешь в сад. Ведь это твое мероприятие - ты хозяин. Ты волен делать, что хочешь.

Также есть куча фишек для привлечения и удержания внимания, такие логические конструкции, как: «Сейчас я открою Вам тайну ...» В-общем, изучай книги по риторике, публичным выступлениям или пройди какой-нибудь качественный семинар или тренинг по данной тематике. Это будет только в большой и жирный плюс.

Едем дальше, что же делать, чтобы у аудитории после твоего выступления остался приятный осадок и не было негативных высказываний в твою сторону. Для того, чтобы людям было приятно, хорошо и полезно надо создать им такую атмосферу. Как я уже говорил выше, нужно снять правильно подобранное комфортное помещение специально под твою аудиторию (помещение для бизнесменов и домохозяек сильно отличается, следовательно, им нужны разные аудитории). Второе правило - нужно давать эмоции.

## «Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»

---

Примерное соотношение: 40% материала, 30% эмоций, 30% - историй. Иногда очень важно, особенно в напряженные моменты, взорвать аудиторию мощной эмоцией. Развивайте свой юмор или, как я его назвал, СтебоГенератор. Дальше обратите особое внимание на свой голос. Голос должен звучать. Играйте с тембром, контрастом, энергией голоса. Если у тебя классный голос, то тебе повезло. Для тех, у кого плохой голос - развивайте его. Некоторые классные упражнения я дам на своем семинаре "Как создать, организовать и продать свой живой семинар/тренинг за неделю".

Любой живой семинар или тренинг будет бесполезным для людей, если ты не сможешь элементарно мотивировать и зажигать аудиторию на новые победы. **Одно вдохновение стоит целого тренинга.** Ты можешь мотивировать людей пинками, создавая конкуренцию между ними. Также хорошо работает мотивация людей от плохого, и мотивация людей к хорошему. Зажигать огонь ты можешь демонстрацией своих результатов, и если у тебя, их пока что нет, то историями и примерами людей, которые добились каких-то результатов в твоей нише. Также хорошо работает использование стеба в качестве разогрева энергетики аудитории. Кучу практических фишек по данному вопросу я даю в своем семинаре "Как создать, организовать и продать свой живой семинар/тренинг за неделю". Если кому интересно, то рекомендую записаться.

И последняя проблема, которую мы решим в рамках данной книги - это боязнь новичка выставить себя ущербным перед своей аудиторией. Все корни данной проблемы идут прямиком в убеждения и к отношению самого тренера (новичка) ко всему процессу.

Ключевое убеждение афформация здесь - **ЭТО МОЙ ТРЕНИНГ-СЕМИНАР И ПРАВИЛА ЗДЕСЬ УСТАНАВЛИВАЮ ТОЛЬКО Я.**

Все. Ты создаешь свои правила, ты не играешь по правилам других. Если кому-то не нравится, отдаешь ему деньги и посылаешь на три буквы, лучше сразу отделаться от проблемного клиента, чем потом натирать мозоли на своей заднице. Если у тебя есть косяки (а они обязательно будут), то это хорошо. Если есть негативная реакция на тебя - радуйся. Все нормально! Если нет никакой реакции, то здесь я бы задумался - может что-то идет не так. И еще раз - **ЭТО ТВОЙ СЕМИНАР-ТРЕНИНГ И ПРАВИЛА ЗДЕСЬ УСТАНАВЛИВАЕШЬ ТЫ.**

СВОБОДА. Всем, кому не нравится, возвращаешь деньги и посылаешь на три буквы без угрызений совести. Клиенты еще будут, а вот тот, кого ты посылаешь - очень многое теряет. Seriously. Ведь ты работаешь только с адекватными людьми, ведь так?;)

## **Что Делать Прямо Сейчас?**

1. Определиться со своей нишей.

Задайте себе вопрос: "В какой нише я вообще хочу развивать свой живой тренинговый бизнес?". Выпиши список из 20 самых близких для тебя тем, чтобы потом выбрать из них самое оптимальное и самое нужное. Посмотри, что получилось?

Теперь начинай по одному пунктику вычеркивать менее важные для тебя темы и пока не дойдешь до трех. Берешь эти ТРИ темы и тестируешь в Интернете на популярность. Введи в поисковик "Название темы" и посмотри, сколько запросов по данной теме. И так все три темы, когда сделаешь, оцениваешь, какая тема наиболее популярна. Берешь эту тему и начинаешь ее развивать. **Главное, конечно же, чтобы тема была тебе в кайф.**

2. Начинаешь прокачиваться по своей теме.

Открываем [www.koob.ru](http://www.koob.ru) или Яндекс и скачиваем всю литературу по своей тематике, записываемся на тренинги и семинары, которые уже есть по твоей теме. Это твой первый шаг в мир солнечного тренерского бизнеса, где все будет, как ты захочешь.

### **Главный элемент здесь - это ДЕЙСТВИЕ!**

Если решил, действуй! Прыгай в эту сферу деятельности, и ты обязательно добьешься успеха. Надеюсь, мы когда-нибудь с тобой будем попивать ароматный пуэр на берегу красного моря ;) Почему красного? А мне нравится красное море!

3. Ты можешь сделать глобальный прыжок в своем развитии!

Ты можешь записаться на семинар "Как создать, организовать и продать свой живой семинар/тренинг за неделю" и прыгнуть резким движением вперед очень далеко. Пинок в счастливое будущее. Как в фильме "Телепорт". От прошлой жизни в новую, одним усилием воли!

Никакое изучение специализированной литературы не дает такой эффект, как прохождение специально подготовленного семинара или коучинга по данной тематике.

Это настолько целостные знания, которые позволяют любому новичку выстроить свой грамотный бизнес по продаже своих Живых Семинаров и Тренингов, что есть только одно условие - **ВОЗЬМИ И ДЕЛАЙ!** Не нужно изобретать велосипед заново, не нужно набивать себе шишки, не нужно учиться у теоретиков. Учитесь у практиков. Я сам имею достаточный практический опыт в этой области, плюс я опросил десятки специалистов гуру в этой области и в итоге выявил кучу фишек,

## «Как Всего За Неделю Сделать Свой Живой Семинар-Тренинг!»

---

закономерностей и интересных практических знаний, которые можно сразу внедрять и применять в нашей области!

Но, каждая минута промедления лишает тебя возможности вписаться на семинар "Как создать, организовать и продать свой живой семинар/тренинг за неделю", ибо запись уже идет. Когда будут закрыты все 80 мест, **то попасть на семинар уже будет невозможно!**

На данный момент, на семинар уже записалось 30 человек!

## **Выбор, как всегда, за тобой!**

Прочитать подробности об условии вступления на семинар, а также оставить свою заявку ты можешь на странице:

**<http://www.azatvaleev.info/?p=65>**