



НАСТАВНИЧЕСТВО МЕТОДОЛОГА

Как запустить свой премиальный онлайн
продукт за 2 месяца!

> МЕТОДОЛОГ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ

- Автор книги «Хочу - Могу»
- Профессионально занимаюсь обучением руководителей и сотрудников компаний ТОП 500 по капитализации СБЕР, ВТБ, Газпромбанк, Ростелеком, TELE 2, НМГ, МИР, CitiBank и тд.)
- Сертифицированный коуч ICI,
Член международной ассоциации Association for Coaching
(Великобритания)
- 12 лет практики
- 8000 часов общее время ведения тренингов
я знаю, как разработать и провести качественное обучение,
могу этому научить
- 10 000+ участников образовательных программ
- Гипнолог
Практика с 2015 года
- Автор уникальных практик
медитации для работы с
подсознанием
- Сертифицированный специалист по
типовологии личности MBTI



> ЧТО Я ДЕЛАЮ?

Помогаю создать и запустить свой уникальный образовательный продукт, который будут покупать с высоким чеком!

Для меня высокий чек от **50 – 150к** с одного клиента!

Возьму за руку и проведу от идеи до результата!



> РЕЗУЛЬТАТ ПРОСТО!

4 ШАГА

1. СОЗДАЕМ ПРОДУКТ
2. УПАКОВЫВАЕМ ПРОФИЛЬ ИНСТАГРАМ
3. ПОЛУЧАЕМ ВХОДЯЩИЕ ЗАЯВКИ
4. ДЕЛАЕМ ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ 100-200к !!!

РЕЗУЛЬТАТЫ МОЕГО НАСТАВНИЧЕСТВА!

Запуск **СВОЕГО БИЗНЕСА** построенного на премиальном продукте

Высокий чек **от 50 -150 к** с одного Клиента

Групповая работа **от 4-8 человек**

4. РОСТ

Эффективная методология ведения обучения дающая результаты клиентам

1. ПРОДУКТ

Продукт, построенный на индивидуальном опыте и ценностях эксперта



3. ПРОДАЖИ

Система привлечения клиентов
Бесплатные и платные каналы

2. УПАКОВКА

Упаковка и позиционирование
продукта закрывающих актуальные
потребности целевой аудитории

> ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

Плотно работаем **2 месяца** и запускаем твою первую группу
Группа **от 4-8 человек**

1 этап

PREWORK



2 месяца

2 этап

МАСТЕР ГРУППА



10 месяцев

8 живых встреч в групповом формате
Раз в неделю
3 – 4 часа

Результаты:

1. Выбрана тематика и позиционирование
2. Сформулирована собственная уникальная методология обучения
3. Запуск продаж
4. Первая выручка

10 живых встреч в групповом формате
Раз в месяц
4 - 6 часов

Результаты:

- Масштабирование
- Рост продаж
- Повышение эффективности продукта
- Набор команды

> БОНУСЫ

ФОРМАТ

- ЖИВЫЕ РАЗБОРЫ
- РЕГУЛЯРНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ
- ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ В ЧАТЕ
- ПОМОЩЬ ЭКСПЕРТОВ ИЗ СМЕЖНЫХ ТЕМ
- ДОСТУП К БАЗЕ ЗНАНИЙ

ТРЕНИНГИ

- ПРОДАЖИ НА ВЫСОКИЙ ЧЕК
- РАБОТА С ОГРАНИЧИВАЮЩИМИ УБЕЖДЕНИЯМИ
- ДЕНЕЖНОЕ МЫШЛЕНИЕ
- ТРАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНИКИ

- РАБОТА С ЭНЕРГИЕЙ ДЕНЕГ
- ТЕХНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕГ
- РАБОТА С ГРУППОЙ ОНЛАЙН

> ТАРИФЫ

| БАЗОВЫЙ | СТАНДАРТ | VIP |
|---|---|--|
| 2 МЕСЯЦА | 12 МЕСЯЦЕВ | 12 МЕСЯЦЕВ |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 6 модулей 2. 22 видео урока 3. Доступ к разборам 4. Практические задания 5. Обратная связь 6. Записи тренингов 7. Записи прямых эфиров | <ol style="list-style-type: none"> 1. 7 модулей 2. 27 видео уроков 3. Техники привлечения денег 4. Живые разборы 5. Индивидуальные задания 6. Обратная связь 7. Книга «Хочу Могу» <p>Закрытые тренинги:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажи на высокий чек 2. Работа с ограничивающими убеждениями 3. Техники привлечения денег | <ol style="list-style-type: none"> 1. 8 модулей 2. 31 видео урок 3. Техники привлечения денег 4. Живые разборы 5. Индивидуальные задания 6. Регулярная обратная связь 7. Индивидуальные консультации 8. Книга «Хочу Могу» в печатном формате <p>Закрытые тренинги:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажи на высокий чек 2. Работа с ограничивающими убеждениями 3. Денежное мышление 4. Трансовые технологии |
| МОДУЛИ | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Раскрытие потенциала эксперта 2. Определение профиля клиента 3. Формирование методологии премиального продукта 4. Получение заявок на обучение через блог 5. Продажи на высокий чек 6. Управление продажами | <ol style="list-style-type: none"> 1. Раскрытие потенциала эксперта 2. Определение профиля клиента 3. Формирование методологии премиального продукта 4. Получение заявок на обучение через блог 5. Продажи на высокий чек 6. Управление продажами 7. Психологический настрой к большим чекам | <ol style="list-style-type: none"> 1. Раскрытие потенциала эксперта 2. Определение профиля клиента 3. Формирование методологии премиального продукта 4. Получение заявок на обучение через блог 5. Продажи на высокий чек 6. Управление продажами 7. Психологический настрой к большим чекам 8. Управление сотрудниками |

> ТАРИФЫ

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ

ФОРМАТ

1. 5 МОДУЛЕЙ
2. 21 ВИДЕО УРОК
3. ДОСТУП К РАЗБОРАМ
4. ДОСТУП К БАЗЕ ЗНАНИЙ
5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

МОДУЛЬ 1. РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЭКСПЕРТА

- Диагностика ценностных ориентиров
- Анализ опыта, навыков и качеств
- Диагностика психологической предрасположенности
- Проработка ограничивающих убеждений
- Формирование истории преодоления

МОДУЛЬ 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА

- Формирование профиля клиента методом – эмпатирования
- Анализ рациональных проблем
- Анализ эмоциональных проблем
- Анализ желаний и стремлений
- Формирование ключевого ожидаемого результата

МОДУЛЬ 3. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ПРЕМИАЛЬНОГО ПРОДУКТА

- Основы создания обучающих программ
- Создание структуры программы
- Формирование результатов обучения
- Выбор методик ведения группы в онлайн
- Принципы доведения до результата участников
- Подготовка продающей презентации продукта

МОДУЛЬ 4. ПОЛУЧЕНИЕ ЗАЯВОК НА ОБУЧЕНИЕ ЧЕРЕЗ БЛОГ

- Формирование продающего метасообщения
- Трансляция ключевых смыслов через вербальный и невербальный каналы
- Виды постов продающих постов
- Структура продающего поста
- Оформление поста
- Структура постинга

МОДУЛЬ 5. ПРОДАЖИ

- Структура продающей переписки
- Структура продающей консультации

ПРОГРАММА ПОДРОБНО!

МОДУЛИ

МОДУЛЬ 1. РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЭКСПЕРТА

- Диагностика ценностных ориентиров
- Анализ опыта, навыков и качеств
- Диагностика психологической предрасположенности
- Проработка ограничивающих убеждений
- Формирование истории преодоления

МОДУЛЬ 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА

- Формирование профиля клиента методом – эмпатирования
- Анализ рациональных проблем
- Анализ эмоциональных проблем
- Анализ желаний и стремлений
- Формирование ключевого ожидаемого результата

МОДУЛЬ 3. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ПРЕМИАЛЬНОГО ПРОДУКТА

- Основы создания обучающих программ
- Создание структуры программы
- Формирование результатов обучения
- Выбор методик ведения группы в онлайн
- Принципы доведения до результата участников
- Подготовка продающей презентации продукта

МОДУЛЬ 4. ПОЛУЧЕНИЕ ЗАЯВОК НА ОБУЧЕНИЕ ЧЕРЕЗ БЛОГ

- Формирование продающего метасообщения
- Трансляция ключевых смыслов через вербальный и невербальный каналы
- Виды постов продающих
- Структура продающего поста
- Оформление поста
- Структура постинга

МОДУЛЬ 5. ПРОДАЖИ

- Структура продающей переписки
- Структура продающей консультации
- Структура продажи на высокий чек

МОДУЛЬ 6. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

- Цифры в бизнесе
- Управление показателями
- Стратегия роста до 2.5 мл в месяц

МОДУЛЬ 7. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ НАСТРОЙ К БОЛЬШИМ ЧЕКАМ

- Психология продаж
- Психология больших чеков
- Невротические роли
- Страх денег
- Проработка негативных установок

МОДУЛЬ 8. УПРАВЛЕНИЕ СОТРУДНИКАМИ

- Найм
- Определение функций
- Постановка задач и делегирование
- Работа с подрядчиками

> НАПУТСТВИЕ

Мое наставничество - это не курс!
Не набор из видео лекций!
Это процесс, в котором ты будешь работать над
созданием своего бизнеса.
Именно работать!



ЕСЛИ ТЫ ВЫБИРАЕШЬ ИДТИ КО МНЕ, БУДЬ ГОТОВ К ТОМУ,
ЧТО ВСЁ В ТВОЕЙ ЖИЗНИ БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ!

**ПУТЬ В ТЫСЯЧУ МИЛЬ
НАЧИНАЕТСЯ С ПЕРВОГО ШАГА!**



**ДАВАЙ СДЕЛАЕМ ЕГО
ВМЕСТЕ!**