

Ирина Удилова

Консультируй и Богатей

Как начать консультировать и стать
востребованным консультантом



Оглавление

Ваше влияние на мир	3
Консультирование как источник дохода	4
Личный опыт	5
Преимущества профессии	6
Большой секрет о предназначении	7
Найдите свои сильные стороны	8
Мифы о деятельности консультанта	9
5 уровней консультантов	12
Как проводить консультации	13
Проведите 5 консультаций своим знакомым	15
Естественный отбор	16
Страхи, которые мешают добиться успеха	17
4 составляющие дохода в консультационном бизнесе	20
Три кита успешного бизнеса	22

Ваше влияние на мир

Все больше людей в нашей стране проявляют интерес к психологии, осознают ее важность и пользу. И конечно, этот интерес, который появляется по мере овладения новыми знаниями, порождает сильное желание делиться своим опытом с другими людьми.

Вы имете гораздо большее влияния на окружающих вас людей, чем вы сами представляете:

- Первый уровень – вы что-то улучшаете в своей собственной жизни, решаете личные вопросы и получаете результаты.
- Второй уровень – это когда ваши близкие смотрят на то, как улучшается ваша жизнь, и вдохновляются вашими изменениями. Вы сами улучшаете свою жизнь, и это распространяется автоматически на всю вашу семью, друзей, знакомых.
- Третий уровень – это когда у ваших близких улучшается жизнь, и на них смотрят другие люди, которые, возможно, не знакомы лично с вами.

Эта цепная реакция создает тот мир, в котором мы живем сейчас! И каждое микроизменение приводит к чему-то большему.

По мере того, как растет ваше влияние, вы можете помочь всё большему числу людей.

Консультирование как источник дохода

Итак, вы решили сделать консультирование своей профессией, которое приносит вам неприличный доход. Кто-то занимается психологией уже 10 лет, а кто-то только начал открывать ее для себя – начать может каждый, но важно сделать это правильно, чтобы старт был быстрым и эффективным.

И самое важное для начала – научиться воспринимать психологию как реальный источник дохода, как средство взаимовыгодного сотрудничества с клиентами.

Клиенты – это люди, которые хотят взять профессиональный совет и применить его в своей жизни. Мы, консультанты, – те, кто хочет давать профессиональные знания. И за это, как и за любое сотрудничество, не зазорно просить и получать деньги.

К сожалению, так случилось, что у нас по историческим причинам профессия психолога ассоциируется с чем угодно, но только не с деньгами.

Но если вы хотите строить консультационный бизнес, важно говорить про деньги, потому что они неразрывно связаны с результатами клиентов.

Очень часто мы боимся брать деньги, потому что в нас заложен принцип: «Сначала качественные услуги, потом деньги». Это одно из важных ограничений, потому что люди начинают терзаться сомнениями: «А вдруг у меня не получится или я ошибусь?»

Такая честность с собой очень полезна, она является непременным условием работы с другими людьми. Если мы не умеем видеть свои страхи и ограничения – мы не сможем быть полезны клиентам.

И ваша задача – выбрать, будете ли вы реализовывать консультирование как хобби – любимое дело, за которое деньги брать нельзя, либо все-таки будете строить бизнес, который будет реально интересен.

Начальный опыт – это фундамент, на котором будут основаны ваши дальнейшие достижения. И если его заложить неправильно, дальше строить бизнес будет сложно.

Мы расскажем вам, как с нуля и без опыта начать консультировать, чтобы вы смогли сделать первые шаги в освоении новой профессии – профессии консультанта.

Поговорим о том, как вести консультацию, что говорить клиенту, как наработать опыт, где брать клиентов и как их находить. И также вы узнаете, как за один-два месяца стать востребованным и высокооплачиваемым консультантом.

Личный опыт

Итак, вы решили стать профессиональным консультантом. А получали ли вы консультацию у специалиста? Если вы никогда этого не делали, позаботьтесь о том, чтобы у вас был опыт клиента.

Это взгляд с другой стороны, который поможет вам сделать правильные выводы и верно выстроить свою деятельность. Если у вас есть такой опыт, вы уже представляете, какую ценность вы уже сейчас можете дать своим клиентам.

Если опыт окажется отрицательным, то вы будете точно знать, как не надо консультировать. Все консультанты с разными характерами, и все могут ошибаться.

Но взгляд со стороны очень важен для каждого человека, не зря у королей, президентов и премьер-министров обязательно есть советники, те люди, которые профессионально помогают быстро решить вопросы.

Мы очень много учимся у экспертов из США и Европы. В Америке эта ниша сильно заполнена. Как рассказал нам один из ведущих коучей в США, в Америке больше ста тысяч сертифицированных коучей, которые консультируют постоянно. И при этом у каждого консультанта есть свои клиенты.

В России эта ниша совершенно свободна, хотя потребность в индивидуальном консультировании у каждого человека очень высока. Почти каждому необходим свой личный консультант, который бы помогал на жизненном пути.

Важно понять, что дружеская консультация на кухне – это совершенно не то, чему мы хотим вас научить. Профессиональное отношение – это другой уровень отношений между вами и вашими клиентами.

Если вы даете бесплатный совет другу, то получаете чаще всего негативную обратную связь. Вместо того, чтобы воспринять рекомендации и сказать спасибо, человек реагирует негативно.

А профессиональный консультант никогда не дает бесплатные советы и работает с теми, кто уже хочет что-то изменить в своей жизни.

Преимущества профессии

Как правило, начинающими консультантами движет энтузиазм, желание быть полезными людям, желание реализовать себя и делиться знаниями, а про деньги речи нет.

Поэтому важно соединить одно с другим, ведь хороший консультант – это хорошие деньги и другой стиль жизни. Расскажем о преимуществах подробнее, на своем личном опыте.

- Во-первых, когда клиент приходит на консультацию (или соединяется с вами по скайпу), обычно у него всегда настроение «средненькое», а после консультации – он вдохновлен и существенно продвигается вперед.
- Второе, что нам нравится – это то, что в консультировании гибкий график. Вам не надо работать с десяти до шести, вы встречаетесь с клиентом всего лишь один час в неделю! И он при этом вам платит хорошие деньги.
- В-третьих, клиенты, приходящие на консультацию, – это люди, которые хотят получить от вас совет и хотят улучшить свою жизнь. Вы сами формируете то сообщество, в котором находитесь. Вам не придется переживать, что Ваши знания и опыт неинтересны.
- Еще один большой плюс консультирования как бизнеса – это маленькие расходы. Вам не надо содержать офис, штат работников. Вам не нужно покупать никакие товары, не нужны никакие склады и так далее.

Работа один на один позволяет не только получать достойные деньги, но и быть независимой от места работы.

Большой секрет о предназначении

Так устроено в жизни, что мы притягиваем определенных людей. У вас будут свои клиенты, которые будут получать помощь, и вы будете делиться тем, что уже умеете.

Все, что надо, у вас уже есть, и вы уже можете помогать людям!

Люди очень разные, и вы будете притягивать тех, услышит именно вас, будете консультантом для каких-то определенных людей, для которых вы уже будете достаточно авторитетны, опытны и прочее.

Есть один простой секрет, который позволит вам нащупать ваше предназначение:

Если вам нравится то действие, которое вы делаете, оно вас вдохновляет, туда важно вкладывать максимум своей энергии и своего времени.

Обычно нам что-то нравится и мы думаем: «Мне нужно чье-то разрешение, я не могу я заниматься своим любимым делом, да еще и получать за это деньги».

Мы очень часто ждем одобрения со стороны, что нам кто-то скажет: «Как это у тебя хорошо получается». А на самом деле ваше предназначение направляет вас – это чувство легкости, воодушевления, когда вы чем-то занимаетесь и забываете о времени, просто получая удовольствие.

Если вам нравится давать советы и делиться опытом с другими людьми, то действуйте!

Не ждите, когда вам кто-то даст разрешение!

Это ваш ключ. И вы как консультант должны сами практиковаться, каждый день начинать с того, что говорить себе слова поддержки, похвалы, гордиться собой. Именно это позволит вам быть максимально полезным для своих клиентов!

Найдите свои сильные стороны

Вспомните прямо сейчас проблему или сложную ситуацию, с которой вы справились. Чему вы научились, решая эту проблему?

Вы научились, например, строить отношения с мужчинами, или смогли справиться с ревностью, научились верить своему внутреннему голосу, освоили какую-то профессию, побороли страх выступления на публике – все, что угодно.

Это и есть ваша сильная сторона. Вам это удалось, а кто-то, возможно, еще только думает, как с этим справиться. Задайте себе простой диагностический вопрос:

- Есть ли среди вашего окружения люди, которых волнуют ответы на эти вопросы?
- Был бы кому-то полезен ваш опыт?

Подумайте о тех людях, которые окружают вас, близких или просто знакомых, которым было бы также важно поверить в себя, наладить отношения в семье, научиться выступать на публике и т.д.

Если вы уже видите, что можете быть им чем-то полезными, – это первый шаг к тому, что вы можете развиваться как консультант.

Есть еще один тонкий момент, на который важно обратить внимание.

Когда мы достигаем какого-то результата, мы автоматически обесцениваем свои успехи. И важно помнить, что ваш опыт имеет необыкновенную ценность для кого-то. И этим опытом вы можете смело делиться!

Мифы о деятельности консультанта

Очень часто нас тормозят ошибочные представления, которые прочно засели у нас в головах. Чтобы предостеречь вас от ошибок, рассмотрим самые популярные мифы о профессии консультанта.

Миф №1. Чтобы стать консультантом, необходимо долго обучаться

Миф о том, что нужно очень много знать, чтобы помогать другим, очень хорошо показан в фильме «Король говорит».

В этом фильме рассказана история специалиста, который без образования, смело действует, и благодаря этому помогает королю Англии во время Второй мировой войне, обрести возможность разговаривать.

У него нет ни сертификата, ни диплома, никаких регалий. Посмотрите этот фильм! Этот фильм учит нас, что самое важное – это верить в себя и верить в людей.

На тренингах часто можно встретить людей, которые очень гордятся тем, что у них несколько высших образований: «Я имею два высших образования – бухгалтера, экономиста, и вот я решил, что мне нужно третье образование – психологическое».

И все бы ничего, это хорошо, когда человек настолько всесторонне развит. Но не количество образований позволяет нам быть полезными для других людей.

Если вы переполнены знаниями, клиент будет вызывать у вас раздражение, потому что он всегда будет делать все неправильно, не так, как вас учили, не так, как вы знаете.

Очень жалко, когда накопленные и выстраданные знания не приносят никому пользу. Поэтому важно выбирать, чему и у кого учиться, а потом стремиться применять на практике.

Миф №2. Чтобы стать консультантом, нужно быть идеальным

Часто мы думаем: «Как я могу учить кого-то, если я не могу решить свою собственную проблему?» Но суть в том, что, пока мы живы, у нас есть проблемы. Проблемы – это то, что нас очень развивает.

И не надо ждать, пока вы выйдете замуж, или сделаете счастливой свою семью, чтобы начать работать. Это миф, который мешает нам быть полезными для других.

Уверяем вас, что когда вы решите эту проблему, вы все равно не разрешите себе работать, найдется какое-то следующее ограничение.

Человек никогда не будет идеальной личностью. Стремиться к этому здорово, но важно точно осознавать, что время для действия, для улучшения жизни своей и других у вас настало прямо сейчас.

Сейчас – лучшее время, чтобы начать что-то хорошее, не завтра, не послезавтра, не с понедельника, а прямо сейчас. На самом деле это нормально, когда нас что-то не устраивает.

Нет идеальных людей. И ваша уникальность в том, что вы не идеальны. Этим можно и важно пользоваться в вашей профессии.

Миф №3. Для начала консультирования нужно обязательно иметь офис

Нам кажется, что какие-то внешние обстоятельства могут упрощать жизнь и работу в частности. Нам кажется важным иметь просторный офис, чтобы почувствовать свой статус.

Причем офис не в три квадратных метра, а чтобы он был сто квадратных метров, чтобы там была красивая мебель.

Одна из наших знакомых мечтала иметь шикарный офис, влезла в кредиты, не подумав сначала – потянут они это или не потянут. А бизнес не был такого уровня, чтобы вытягивать эти кредиты. И им пришлось продать свою квартиру.

И мы часто видим, как люди встречаются в большие проблемы из-за этого.

На самом деле мы настолько уникальны, что каждый из нас может организовать свое физическое или виртуальное пространство под себя.

Например, у нас сейчас вообще нет офиса, и это нам не мешает зарабатывать в 4 раза больше, чем мы зарабатывали, когда имели сто-метровый красивый офис и платили за него половину прибыли.

Важно всегда ориентироваться на себя, на свои потребности, а не на чужой опыт и внешнюю атрибутику. Начать консультировать можно даже в кафе.

5 уровней консультантов

Каждый консультант – личность, обладающая своей харизмой, своим уникальным характером.

Мой личный опыт и опыт других тренеров, показывает, что наличие ораторского мастерства никак не коррелирует с количеством денег, которые есть в кармане.

У меня есть коллега, который при выступлении на аудиторию начинает заикаться и краснеть, но при этом у него очень много клиентов. К нему приходят клиенты, для которых это не важно.

В «Школе консультантов» мы выделяем 5 уровней консультирования, каждому из которых соответствует свой доход:

- Внутренний консультант. Это человек, который уже внутренне видит проблемы других людей. Но чаще всего он себя сдерживает, остается на уровне внутреннего проговаривания, когда есть интуиция, заинтересованность, понимание, ясность проблемы.
- Консультант-художник. Это человек, который уже транслировать знания, давать советы и рекомендации, но это все остается на уровне хобби. Это человек, который бесплатно консультирует, получает от этого удовольствие, радость, но не берет за это деньги.
- Консультант-практик. Он транслирует свои знания другим, но при этом задумывается о каких-то деньгах. На этом уровне находятся наёмные работники в компаниях, которым руководитель платит зарплату. Уровень дохода сорок-пятьдесят тысяч рублей.
- Консультант-профи. Это уже профессионал. Он консультирует клиентов, он уже понимает, что советы давать имеет смысл только для того, чтобы этот потенциальный клиент стал его фактическим клиентом. У него уже есть свой круг клиентов, не важно, сколько именно. Основной, на наш взгляд, критерий – это то, что он получает от ста тысяч рублей.
- Мастер-консультант. Это тот, у кого уже есть система, методика, кроме методики обязательно есть наработанная практика, у него есть система продаж и выстроен маркетинг. И критерий дохода здесь – от пятисот тысяч рублей в месяц.

Как проводить консультации

Во время проведения своих первых консультаций используйте следующие шаги:

Присоединитесь к клиенту. Очень важно на первом этапе создать общее пространство с клиентом. От вас потребуются умение ему сочувствовать и сопереживать. Присоединиться к нему на уровне сердца. И это то, что помогает человеку открыться.

Выявите проблему. Важно во время разговора прояснить, какую проблему или какой вопрос хочет решить клиент. Уделите этому особое внимание, так как выявление проблемы позволяет человеку осознать ту ситуацию, в которой он находится.

Поставьте цель. Прояснив проблему клиента, важно узнать у клиента, к какому результату он хочет прийти! Важно, чтобы клиент для себя прояснил свою цель.

Проясните ситуацию. Узнайте, как клиент попал в эту ситуацию и что клиент уже делал для решения своей проблемы. Благодаря этому этапу вы узнаете, какие рекомендации стоит дать клиенту.

Важный нюанс: когда вы будете задавать вопросы клиенту, ни в коем случае не допускайте обвинительный тон. Ваша задача – чтобы ваша интонация была не обвиняющей, а принимающей.

Например, если женщина приходит и говорит: «У нас плохие отношения с мужем, мы ругаемся», – очень важно спросить: «В какие моменты с мужем у вас бывают хорошие?»

То есть задавайте такие вопросы, которые поворачивают человека на сто восемьдесят градусов, и он начинает видеть, что что-то в отношениях уже хорошо. Очень важно, чтобы у клиента была почва под ногами. Иначе ему не на что опереться.

Дайте ценную рекомендацию. Одну или две максимум, благодаря которым клиент сразу получит микро результат. Это нужно для того, чтобы человек начал действовать. Не заваливайте человека рекомендациями. Вы точно знаете много способов решения проблемы, но выберите самый простой. Он и будет самым эффективным.

Предложите клиенту коучинг. Вы как консультант понимаете, сколько лет у клиента ушло на то, чтобы создать эту проблему. Например, если испортились отношения – это, скорее всего, произошло не на прошлой неделе, а несколько лет назад.

Человек часто приходит на консультацию за «волшебными таблетками», но вы прекрасно понимаете, что так быстро такую серьезную проблему не решить. И очень важно показать клиенту, что эта проблема негативно влияет на всю его жизнь, и предложить её решить в коучинге.

Вы берете клиента в коучинг на три месяца и работаете с ним, встречаясь по скайпу раз в неделю. И во время каждой встречи шаг за шагом помогаете ему и даете то, что он действительно хочет!

Клиент счастлив и вы получаете достойное вознаграждение за свою работу!

Проведите 5 консультаций своим знакомым

Теперь, когда вы познакомились с этапами ведения, проведите 5 консультаций своим знакомым или клиентам, если вы уже практикуете, с учетом наших рекомендаций.

Спрашивайте, какая проблема их сейчас волнует, в чем бы они хотели разобраться, что решить для себя. Слушайте человека внимательно, не перебивайте, что-то уточняйте.

Узнайте, какой результат он хотел бы получить, обратитесь к его опыту и затем дайте какую-то одну рекомендацию. Интуиция вам подскажет, что лучше порекомендовать клиенту.

И помните, что все реакции клиента к вам лично отношения не имеют. Они всегда связаны с отношением людей к себе, к своей жизни, к своей ситуации.

Часто это вызывает впечатление, что консультант какой-то не такой или действует неправильно, но это только оболочка. Внутри всегда клиент беспокоится и переживает только о себе.

Мы сейчас говорим о первых консультациях, поэтому не ищите сложных клиентов сразу. Все будет просто, если вы выберете для начала простые варианты, потому что главное – научиться применять эти шаги на практике.

Естественный отбор

В сфере консультирования, как и в любой другой области жизни, действует естественный отбор. Одни получают результаты, зарабатывают деньги, привлекают лучших клиентов и пользуются у них успехом, а у других совершенно ничего не получается.

Это вполне нормально. Но для того, чтобы попасть в первую категорию, важно выработать определенную систему работы с клиентами и получения дохода от своих услуг и строго ее придерживаться.

Вы будете удивлены, какие простые методы могут давать хорошие результаты. Некоторые консультанты до сих пор привлекают клиентов путем простой расклейки объявлений и раздачи листовок на улицах. Только представьте, насколько больший эффект можно получить, используя более совершенные приёмы!

Чтобы преодолеть свои страхи и сомнения, старайтесь чаще вспоминать свои сильные стороны. То, чем вы можете помогать другим, то, чем вы уже ценны, – всё это уже есть в вас, и не нужно ждать каких-то особенных событий.

Каждый день вам приносит колоссальный опыт, если вы готовы его увидеть и принять, вы сможете начать делиться этим опытом прямо сейчас.

Люди будут приходить к вам именно за тем, чтобы научиться ценить себя, поэтому вам крайне важно самим уметь осознавать свою ценность. Без этого вы никуда не продвинетесь ни в профессии консультанта, ни в любой другой, но особенно в этой, потому что она предполагает работу с людьми.

Очень часто мы считаем, что должны дать своему клиенту супер результат, и все остальные достижения бессознательно нивелируем. Из-за этого часто возникают ситуации, когда мы не спешим что-то делать, надеемся подготовиться лучше, чтобы добиться большего при помощи дополнительных знаний и т. д.

Но откладывать бесконечно нельзя. Потому что консультации – это не панацея, и большинство людей понимает, что колоссальных результатов сразу добиться нельзя.

Часто клиенту просто важно, чтобы вы его послушали, и в этом уже суть консультации. И откладывая это на потом, вы лишаете человека возможности получить помощь уже сейчас.

Страхи, которые мешают добиться успеха

1. Страх некомпетентности.

Многие консультанты, особенно новички в профессии, боятся, что у них недостаточно знаний. Но можно прочитать миллион книг, прослушать сотни лекций, получить пять высших образований, и всё равно будет внутреннее ощущение, что вы знаете недостаточно.

На самом деле, для того чтобы приносить пользу кому-то, знаний нужно очень немного. Иногда знания вообще почти не нужны.

Вам достаточно методiku консультирования и по ней вести клиента к его цели. И это не отрицает необходимости повышать квалификацию, но и дает возможность уже сейчас получать результаты вашим клиентам!

2. Страх ошибки.

Многие начинающие консультанты боятся, что сделают что-то неправильно, и клиент гордо встанет и уйдет или же просто не получит никакого результата.

Конечно, боязнь неудач и страх быть отвергнутым знакомы каждому с детства. Когда мы приходим в школу, у нас формируется одно из двух отношений к неудачам: либо «я не знаю, но пойду дальше и узнаю и у меня получится,!»), либо «я не знаю, я самый плохой, я самый неуспешный».

Многое здесь зависит от отношения и поведения родителей. Если взрослые поддерживают ребенка, верят в него, это помогает справиться со страхами и идти вперед.

А если родители ругают и обзывают ребенка, сравнивают его с другими, выражают негативную оценку, это провоцирует появление комплексов и закреплению неуверенности в себе.

Но сейчас, когда вы уже выросли, для осознания своей значимости уже не нужны родители. Вы сами можете себя поддерживать и говорить: «Умница, молодец, идешь в верном направлении». В любом случае, все известные эксперты начинали с первых клиентов!

3. Страх брать деньги за помощь людям.

Ценность альтруизма в нашем обществе заложена очень глубоко. По общепринятому мнению, помогать можно и нужно только бескорыстно, просто чтобы быть хорошими.

Я помню тренера, который настолько хотел быть хорошим, что он консультировал буквально всегда и везде, готов был бросить все дела, чтобы провести тренинг или индивидуальную беседу. И из-за этого всё, что он говорил, люди не ценили, они воспринимали это мимоходом, как должное.

То же самое происходит с консультациями, которые мы бесплатно проводим для своих друзей. Это не профессиональная консультация, а совсем другие отношения.

Я добрых сорок лет потратила на то, чтобы улучшить жизнь своей ближайшей подруги, с которой мы знакомы с детского сада, и все это время она мне жаловалась на отношения с мужчинами.

Но когда она пошла на тренинг, заплатила деньги и услышала другого человека, которого она воспринимала в роли консультанта, что-то стало меняться.

Деньги – это универсальный источник и измеритель ценности. И когда мы берем деньги, чем больше мы берем денег за услуги, тем больше пространства у человека освобождается для того, чтобы он применил наши рекомендации.

4. Страх перед собственными проблемами.

Как ни парадоксально это звучит, именно боязнь собственных проблем мешаетнастоящему эффективно помогать другим. Нам кажется, что сперва нужно достичь полного успеха во всех сферах жизни, и только после этого приступить к обучению других, но это не так.

Большое количество проблем – это множество наших знаний и опыта, который поможет нам разбираться в проблемах других. Мы никогда не будем идеальными личностями – и слава Богу, значит, есть куда развиваться.

Если у вас нет проблем – отлично, жизнь-то хороша и именно этим вы можете делиться со своими клиентами. Пользу можно извлечь из любой жизненной ситуации.

Как видите, наши страхи вполне можно преодолеть и обратить на пользу в личном и профессиональном плане. Страх говорит о том, в каком направлении нам стоит развиваться.

Например, если я боюсь деньги брать, как я стану богатым? Мне нужно этому учиться. Если я боюсь, что меня не поймут, это говорит о том, что стоит учиться общаться так, чтобы меня понимали.

4 составляющие дохода в консультационном бизнесе

Чтобы заработать первый миллион в консультировании, на это ушло у меня шесть с половиной месяцев. Второй миллион появился уже быстрее, за три с половиной месяца, третий – за 1,5 месяца.

Одна из простых вещей, которая мне в этом помогла – это магия чисел. Когда я начал анализировать, что у меня получается, что не получается, какие проекты проваливаются, что приносит деньги и т.д.

Я пришел к выводу, что самое главное – это понимать, из чего складываются эти деньги, потому что если вы этого не понимаете, то вы их никогда не заработаете. Есть много составляющих дохода, но для начала поговорим только о четырех.

Допустим, вы начинающий консультант и ваша цель – заработать 50 000 рублей.

Мастер-классы. Это разовые мероприятия, продолжительностью 1-2 часа. Это может быть вечерний мини-семинар на какую-то тему, которую вы знаете или которую вы хотите преподнести.

Стоимость колеблется в целом от пятисот рублей до полутора тысяч, более точную информацию по средней цене вы можете узнать в своем городе.

Если прикинуть, что вы будете проводить мастер-классы по пятисот рублей, то вам надо будет продать сто мест для того, чтобы у вас получилось пятьдесят тысяч.

Семинар на сто человек провести может быть сложно, а вот два мастер-класса по пятьдесят человек – это вполне реально, ничего страшного или сложного в организации этого нет, и это позволит вам заработать первые пятьдесят тысяч за месяц.

Консультации. Мы с вами знаем, что цена на консультации по России колеблется от тысячи до семи тысяч. Давайте возьмем для примера две тысячи.

Если мы хотим пятьдесят тысяч заработать, сколько нам необходимо продать консультаций? Делим, получается двадцать пять человек. По опыту я вам могу сказать, что двадцать пять человек – это каждый день работать надо. С выходными это весь месяц.

Наверно, кто-то из вас даже так и работает. Поэтому лучше цену поднять, даже хотя бы на пятисот рублей, это уже двадцать человек получится. За две с половиной тысячи двадцать человек уже более реально проконсультировать. А за три еще меньше, естественно, за четыре всего лишь потребуется тринадцать человек и так далее.

Тренинги. Тренинги в среднем стоят от пяти до пятнадцати тысяч, в зависимости от того, какой мы проводим тренинг. Допустим, возьмем нижнюю планку – пять тысяч рублей с одного человека, тренинг идет один полный день.

Если мы хотим заработать пятьдесят тысяч, то нам необходимо продать тренинг всего лишь десяти людям. Если включить расходы на аренду пренебрегаем расходами на аренду офиса, хотя они не очень большие. Это позволяет вам тоже прийти к пятидесяти тысячам.

Коучинг. И четвертый вариант, как еще мы можем заработать пятьдесят тысяч, тоже довольно простой – это продать длительное индивидуальное консультирование за двадцать пять тысяч.

То есть вы просто говорите клиенту, что поможете ему решить его проблему за 2-3 месяца. И тогда нам потребуется всего лишь два клиента, которые обеспечат нам пятьдесят тысяч рублей за месяц.

Естественно, все эти варианты можно использовать параллельно, и это будут уже гораздо большие деньги.

Если говорить про сто тысяч, то здесь все просто: вы просто умножаете все показатели на два, и всё.

Чтобы заработать сто тысяч:

- На мастер-классах — собрать 200 человек,
- На консультациях – провести 50 консультаций (по 2-3 консультации в день).
- На тренингах – собрать 20 человек.
- На коучинге – взять всего 4 клиентов.

Как видите, больше всего работы потребуется в двух первых вариантах, и действительно, есть такой закон: маленькие деньги зарабатываются тяжело, большие деньги приходят легко.

Собирать большие мастер-класс – это возможно, но сил на это тратится гораздо больше. И поэтому мы все время говорим о том, что важно ценить свои услуги дорого, это гораздо более эффективно.

Люди, которые покупают дорогие услуги, как правило, более хорошие клиенты. Они более ответственны и получают сильные результаты.

Если вы просто спасаете мир и за сто рублей продаете себя, то это такой уровень, на котором вы встретите больше безответственности, и дадите меньшие результаты.

Три кита успешного бизнеса

И вместо заключения, мы хотим показать вам, что важно вам освоить, чтобы создать стабильно прибыльный консультационный бизнес!

В программе «Школа консультантов» мы фокусируемся на трех основных китах:

- Мастерство консультирования.
- Продажи и маркетинг.
- Система поддержки себя.

Блок №1 - Мастерство консультирования

Первое, что вам необходимо сделать, – это освоить мастерство консультирования и ведения клиентов, потому что если вы не можете дать клиенту результат, то он больше у вас не будет ничего покупать, еще и другим скажет, чтобы к вам никто не приходил.

И вы сами, проходя эту программу, тоже на себе все это применяете. Мы уже говорили, что не обязательно иметь много знаний. Но базовые основы, конечно, нужны, чтобы вы себя чувствовали комфортно и спокойно.

Мы иногда думаем, что мы получим методику или какую-то систему, программу – и всё, к нам клиенты потекут рекой. Но не стоит забывать важный момент: чтобы освоить любую программу, необходима практика на живых людях.

Блок №2 - Продажи и маркетинг

Второй блок, который необходим для начала консультирования, – это маркетинговые знания и система продажи своих услуг.

Есть четыре основных источника дохода в консультационном бизнесе:

- Это организация вечерних мастер-классов,
- Организация тренингов,
- Продажа разовых консультаций,
- Продажа коучинга.

Самое главное, что здесь важно, – это системность. Сейчас чудесное время для создания своего консультационного бизнеса, так как ниша консультирования абсолютно свободна.

Особенно важно учиться продавать дорогие услуги. Так как в этом случае вы перестанете быть зависимы от денег и сможете свободно консультировать самых лучших клиентов!

Блок №3 - Система поддержки себя

Если у консультанта нет уверенности в себе и осознания своей ценности, то очень сложно быть полезным другим, потому что вы все время отдаете людям.

Чтобы людям давать советы, поддержку, воодушевление, вы должны четко знать, откуда вы сами их берете, где ваши ресурсы, как вы себя восполняете. Благодаря системе заботы о себе вы сможете создать сбалансированный образ жизни.

И прийти шаг за шагом к той мечте, которая раньше казалась вам недостижимой!