



## ۶ روش برای فروش دوره آموزشی

در دنیای پرهیاهوی آموزش آنلاین، جایی که هر روز مدرسان جدیدی وارد می‌شوند، فروش دوره آموزشی چالشی اساسی برای موفقیت است. چگونه می‌توان کاری کرد که دوره‌هایتان بدرخشد و مخاطبان با اشتیاق برای ثبت‌نام صف بکشند؟

تصور کنید محصول آموزشی شما نه تنها یک مجموعه ویدیو و فایل باشد؛ بلکه تجربه‌ای ارزشمند و به‌یادماندنی ارائه دهد. طبق آنچه در جلسه دوم تقویت مدرس مطرح شد، تنها ارزش ذهنی محصول است که تعیین می‌کند آیا مخاطب حاضر به خرید است یا خیر.

بنابراین برای افزایش فروش دوره آموزشی باید تمرکزتان روی خلق ارزش واقعی و تجربه‌ای منحصر به فرد باشد، تا هر فردی حاضر شود دوره شما را انتخاب و ثبت‌نام کند.

## ارزش ذهنی و تاثیر آن بر فروش دوره آموزشی

مفهوم کلیدی ارزش ذهنی نقش بسیار مهمی در فروش دوره آموزشی ایفا می‌کند و از سه جزء اساسی تشکیل شده است:

### ۱. ارزش کاربردی

این بخش شامل کیفیت محتوای دوره، ساختار منظم سرفصل‌ها و نتایج ملموس برای مخاطب است. هر چه مخاطب بتواند با یادگیری دوره شما به دستاوردهای عملی و قابل سنجش برسد، احتمال موفقیت در فروش دوره آموزشی بیشتر می‌شود.

### ۲. ارزش احساسی

تجربه‌ای که مخاطب هنگام استفاده از دوره دارد، تاثیر زیادی بر تصمیم به خرید و فروش دوره آموزشی دارد. حس رضایت، اعتماد و لذت از آموزش، باعث می‌شود مخاطب نه تنها خرید کند؛ بلکه دوره را به دیگران نیز معرفی کند و انگیزه بیشتری برای ادامه یادگیری پیدا کند.

### ۳. ارزش اجتماعی

مخاطب با شرکت در دوره شما احساس می‌کند جایگاهی کسب کرده است و بخشی از یک گروه یا جامعه موفق است. این حس تعلق و اعتبار اجتماعی، عنصر قدرتمندی برای افزایش فروش دوره آموزشی است؛ چراکه مردم تمایل دارند محصولاتی را انتخاب کنند که به آن‌ها ارزش اجتماعی و احترام می‌بخشد.

بسیاری از مدرسان تنها بر ارزش کاربردی تمرکز می‌کنند و تصور می‌کنند ارائه محتوای عالی برای فروش دوره آموزشی کافی است؛ اما تجربه نشان می‌دهد ترکیب ارزش کاربردی، احساسی و اجتماعی، راز واقعی موفقیت در فروش دوره آموزشی و رسیدن به درآمدهای چشمگیر است.

## چگونه فروش دوره آموزشی را افزایش دهیم؟

مدرسان برتر، جهان از ترفندهای خلاقانه‌ای برای افزایش فروش دوره آموزشی بهره

می‌برند. در ادامه چند روش جذاب برای تقویت ارزش ذهنی و تحریک مخاطب به خرید را بررسی می‌کنیم:

## ۱. ایجاد یک آموزش ویژه به‌عنوان هدیه

تصور کنید یک دوره مقدماتی رایگان یا یک کارگاه آموزشی اختصاصی ضبط کنید و آن را در کنار محصول اصلی به‌عنوان هدیه ارائه دهید. این کار نه تنها حس ارزشمندی را در مخاطب ایجاد می‌کند؛ بلکه او را با سبک تدریس و کیفیت دوره شما آشنا می‌سازد. ژ

چنین رویکردی می‌تواند به شکل قابل‌توجهی فروش دوره آموزشی را افزایش دهد.

### مثال مشهور

آقای جف واکر مراحل ضبط یک محصول ۲۵۰۰ دلاری را به‌صورت زنده ارائه می‌کرد و نسخه نهایی را به خریداران همایش به‌عنوان هدیه می‌داد.

## ۲. افزودن دسترسی شخصی به مدرس

برای بسیاری از مخاطبان، فرصت ارتباط مستقیم با مدرس ارزشمندترین بخش دوره است. ارائه موارد زیر، می‌تواند ارزش احساسی فوق‌العاده‌ای ایجاد کند:

- چند دقیقه مشاوره خصوصی
- یک جلسه پرسش و پاسخ آنلاین
- یک صبحانه یا ناهار مشترک (حتی بدون امکان سوال پرسیدن)

این روش به شکل موثری فروش دوره آموزشی را تحریک می‌کند و تجربه‌ای فراموش‌نشده برای خریدار خلق می‌نماید.

### مثال

پیشنهاد صبحانه برایان تریسی، باوجود محدودیت‌هایش، همیشه اولین برنامه‌ای بود که در همایش‌های او پر می‌شد.

### ۳. لمس شخصی با دست خط و امضای اختصاصی

یک امضا یا یادداشت دستنویس می‌تواند حس صمیمیت و ارتباط خاص را در مخاطب ایجاد کند. بسیاری از افراد حاضر هستند برای دریافت یک کتاب یا یادداشت امضاشده توسط مدرس، حتی بدون تفاوت کاربردی، هزینه بیشتری بپردازند.

این روش ساده نیز به‌طور غیرمستقیم فروش دوره آموزشی را افزایش می‌دهد و حس ارزشمند بودن محصول را در ذهن مخاطب تقویت می‌کند.





## ۴. دعوت به همایش‌ها و گردهمایی‌های VIP

برگزاری همایش بزرگ و دعوت خریداران دوره به‌عنوان مهمانان VIP، احساس ویژه‌بودن و تعلق به یک جمع خاص را در آن‌ها ایجاد می‌کند. چاپ بلیت‌های کاغذی لوکس و ارسال آن‌ها به شرکت‌کنندگان، این حس را تقویت می‌کند و فرصتی فراهم می‌آورد تا تجربه منحصربه‌فرد خود را با دیگران به اشتراک بگذارند.

چنین اقداماتی می‌تواند تاثیر مستقیمی بر افزایش فروش دوره آموزشی داشته باشد؛ زیرا افراد تمایل دارند بخشی از تجربه‌ای ویژه و معتبر باشند.

## ۵. ارائه هدایای فیزیکی

انتخاب هدایای فیزیکی با کیفیت مانند موارد زیر، که افراد معمولا برای خودشان نمی‌خرند اما دوست دارند داشته باشند، می‌تواند ارزش احساسی دوره شما را بالا ببرد:

- پاوربانک حرفه‌ای
- ماوس بی‌صدا
- هندزفری

همچنین هدایای سفارشی مانند موارد زیر نیز، حس تعلق و وفاداری را افزایش می‌دهد:

• ماگ با شعار الهام‌بخش

• تی‌شرت با طراحی خاص که نشان‌دهنده عضویت در یک گروه باشد.

ارائه این نوع هدایای ارزشمند می‌تواند نقش مهمی در تقویت فروش دوره آموزشی ایفا کند.

## ۶. نام‌گذاری خلاقانه فروش‌های ویژه

به‌جای عناوین تکراری مانند «فروش ویژه»، از نام‌های جذاب و مرتبط با محصول یا فصل استفاده کنید. به‌عنوان مثال «طرح تکمیل کتابخانه کاربران» یا «خانه‌تکانی تابستانی» می‌تواند حس کنجکاوی و هیجان مخاطبان را برانگیزد.

این تکنیک خلاقانه باعث می‌شود تبلیغات شما دیده شود و انگیزه بیشتری برای خرید ایجاد کند، که در نهایت فروش دوره آموزشی را افزایش می‌دهد.

برای اینکه بتوانید این استراتژی‌های قدرتمند و ده‌ها ایده جذاب دیگر را به‌صورت عمیق بیاموزید و کسب‌وکار آموزشی خود را متحول کنید، توصیه می‌کنیم همین امروز «دوره تقویت مدرس» را تهیه کنید. در این دوره، شما با تمام ابزارها و تکنیک‌های لازم برای طراحی دوره‌های آموزشی جذاب، افزایش ارزش محصولات و درنهایت، رسیدن به فروش‌های انفجاری آشنا خواهید شد. فرصت را از دست ندهید و به جمع مدرسان موفق بپیوندید!

برای یادگیری بیشتر روش‌ها و چند برابر کردن فروش محصولات آموزشی، پیشنهاد می‌شود ویدیو «فروش محصولات آموزشی را چند برابر کنید» را در کانال یوتیوب ژان



بقوسیان مشاهده کنید.