



آیا به عنوان مدرس حرف حساب دارید؟

در دریای بی‌کران آموزش‌های آنلاین، جایی که هر روز موج جدیدی از مدرسان ظهور پیدا می‌کنند، چگونه می‌توان صدای خود را رساتر کرد و مخاطبان را سمت دوره‌های آموزشی جذب نمود؟

راز این کار، در مواردی فراتر از ارائه محتوای باکیفیت و سرفصل‌های جذاب نهفته است. طبق آنچه در جلسه سوم «تقویت مدرس» مطرح شد، مهم‌ترین عامل در جذب مخاطب و فروش دوره‌های آموزشی، داشتن یک «حرف حساب» منحصر به فرد و قدرتمند است.

حرف حساب مدرس

«حرف حساب» که می‌توان آن را «پیام بنیادی مدرس» یا «دیدگاه اصلی» نامید، در واقع هویت و فلسفه آموزشی شما را شکل می‌دهد و عامل اصلی تمایزتان نسبت به رقبا محسوب می‌شود. مدرسان برجسته دنیا مثل **گرنه کاردون** یا **گری وی**، ناخودآگاه

یا آگاهانه، از این استراتژی بهره می‌برند؛ اما سوال اینجا است که «حرف حساب» دقیقاً چیست و چگونه می‌توان آن را ساخت؟

به زبان ساده، «حرف حساب» پاسخ شما به این سوالات است:

• مخاطبان من در چه وضعیتی قرار دارند (نقطه الف) و می‌خواهند به کجا برسند (نقطه ب)؟

• روش پیشنهادی من برای رساندن آن‌ها از نقطه الف به نقطه ب چیست؟

بیایید با هم چند مثال ملموس از مدرسان مطرح را بررسی کنیم:

• **گرت کاردون:** رویای من برای شما این است که به ثروت و رفاه دست یابید. از دیدگاه من، ارکان اصلی تحقق این رویا شامل مواردی مانند کسب دانش در زمینه مالی، سرمایه‌گذاری در حوزه املاک و مستغلات و تقویت مهارت‌های فروش است.

• **گری وینرچاک:** رویای من برای شما این است که کسب‌وکارتان را نه‌تنها رشد داده؛ بلکه آن را به‌شکلی چشمگیر متحول کنید. برای رسیدن به این هدف، باید از فرصت‌ها استفاده کنید، بی‌وقفه تلاش کرده و جسارت به خرج دهید.

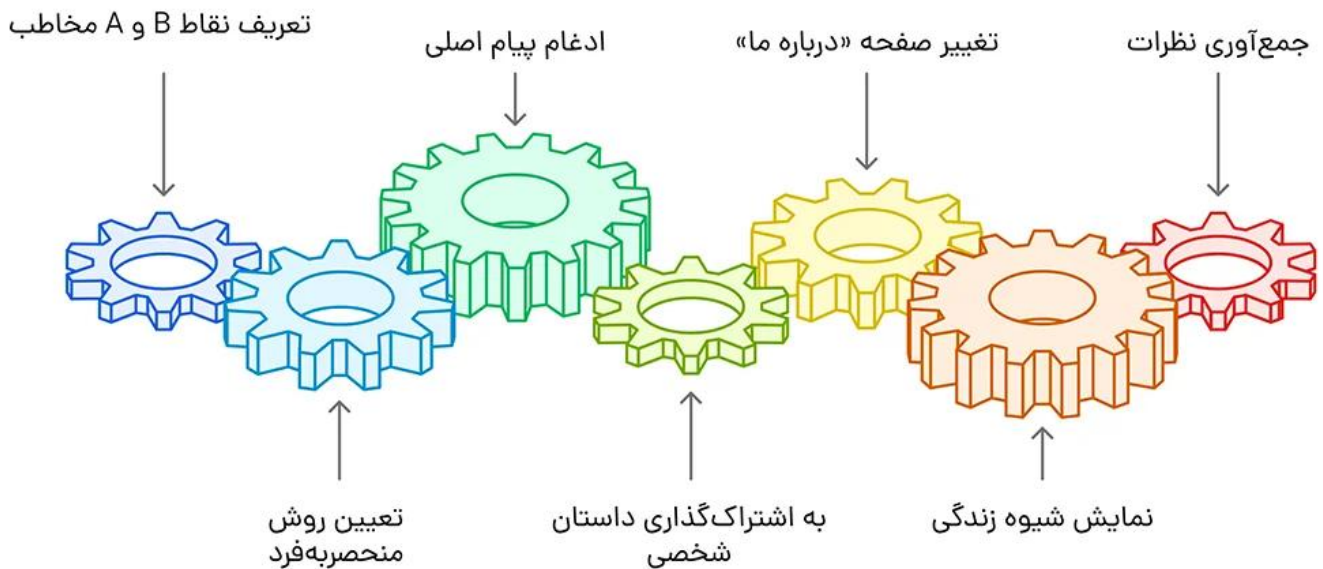
• **ژان بقوسیان:** رویای من برای شما مدرسان این است که به جایگاه حقیقی خودتان، یعنی جایگاه «مدرس مرجع» برسید. برای تحقق این امر، نیازمند تخصص عالی، تمرکز بر مارکتینگ حرفه‌ای و ساخت سیستم‌های کارآمد هستید.

همان‌طور که مشاهده می‌کنید، هر یک از این مدرسان با تکیه بر یک پیام محوری و چند اصل بنیادین، نگرش منحصربه‌فرد خود را نسبت به موفقیت بیان می‌کنند. این «حرف حساب» نه‌تنها آن‌ها را از دیگران متمایز می‌کند؛ بلکه به مخاطبان کمک می‌کند بفهمند دیدگاه این مدرس با نیازها و آرزوهایشان همسو است یا خیر.

چرا داشتن «حرف حساب» برای فروش دوره‌های آموزشی حیاتی است؟

بر اساس این جلسه از دوره تقویت مدرس، اثرگذارترین روش مارکتینگ، معرفی از طریق دیگران است. وقتی یک «حرف حساب» شفاف و جذاب داشته باشید، مشتریان خیلی راحت می‌توانند شما و تمایزتان را به دیگران معرفی کنند. در واقع، آن‌ها پیام بنیادی شما را منتقل می‌کنند و اینگونه شما در نظر مخاطبان‌تان، به یک قهرمان تبدیل می‌شوید.

چگونه «حرف حساب» خود را بسازیم؟



۱. **نقطه الف و ب مخاطبان‌تان را به دقت تعریف کنید:** آن‌ها در حال حاضر با چه چالش‌هایی روبرو هستند و می‌خواهند به چه نتایج دست پیدا کنند؟

۲. **روش منحصربه‌فرد خود را برای رساندن آن‌ها از «نقطه الف» به «نقطه ب» مشخص کنید:** چه اصول و دیدگاه‌هایی در آموزش شما کلیدی هستند؟

۳. **«حرف حساب» خود را در تمام محتوای آموزشی و تبلیغاتی‌تان بازگو کنید:** از ویدیوهای اینستاگرام گرفته تا صفحات وبسایت و وبینارها، پیام اصلی خود را به

اشتراک بگذارید.

۴. **داستان شخصی خودتان را حول محور «حرف حسابان» تعریف کنید:** چگونه از نقطه الف به نقطه ب رسیده‌اید و چه درس‌هایی گرفته‌اید؟
۵. **صفحه «درباره ما» وبسایتان را به «درباره شما» تغییر دهید و بر مسیر مخاطب از نقطه الف به ب تمرکز کنید.**
۶. **شیوه زندگی خود را به‌گونه‌ای به نمایش بگذارید که نشان‌دهنده رسیدن شما به نقطه ب رویای مخاطبان‌تان باشد.**
۷. **در جمع‌آوری نظرات مشتریان، از آن‌ها بخواهید داستان سفرشان از نقطه الف به نقطه ب را با تاکید بر «حرف حساب» بازگو کنند.**

با ساخت و ترویج یک «حرف حساب» قوی، نه‌تنها جایگاه منحصربه‌فرد خود را در بازار آموزش آنلاین تثبیت می‌کنید؛ بلکه مخاطبانی را جذب خواهید کرد که عمیقاً با دیدگاه شما همسو هستند و به نتایج وعده‌داده‌شده ایمان دارند.

آیا آماده‌اید «حرف حساب» قدرتمند خود را کشف کرده و کسب‌وکار آموزشی‌تان را متحول کنید؟

دوره «تقویت مدرس»، شما را در این مسیر راهنمایی کرده و تمام ابزارها و استراتژی‌های لازم برای ساخت یک پیام بنیادی جذاب، متمایز شدن از رقبا و درنهایت رسیدن به فروش‌های انفجاری را در اختیارتان قرار می‌دهد.

همین امروز به جمع مدرسان پیشرو بپیوندید!