

בניית הרצאה מצליחה למטפלים ומאמנים

מטרת הקורס: מטפלים ומאמנים - חולמים לעמוד על במה ולהעביר הרצאות? בואו ללמוד לבנות הרצאה מרתקת שתאפשר לכם לשתף בידע, בכלים ובניסיון המקצועי שלכם ובכך להשפיע ולעורר אנשים לעשות שינוי. מעבר לכך, הרצאה מגוונת את העבודה היומיומית בקליניקה, פותחת ערוץ הכנסה נוסף ומאפשרת חשיפה לקהל לקוחות חדש. הקורס משלב ידע מעשי וכלים בבניית הרצאה, פיתוח מיומנויות בפרזנטציה, הכנות והיערכות לקראת ההרצאה, עמידה מול קהל ושיווק וקידום ההרצאה בערוצים שונים.

קהל יעד: הקורס מתאים למטפלים ברפואה משלימה, מאמנים אישיים, מאמני NLP, מדריכי הורים, יועצים זוגיים ומשפחתיים, דיאטנים ומטפלים בתזונה, מטפלים רגשיים, פסיכולוגים ופסיכותרפיסטים, פיזיותרפיסטים, מאמני כושר וקידום בריאות ולמטפלים ומאמנים נוספים.

5 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 480 ש"ח

מפגש	נושא	פירוט
1 20/05	למה לי הרצאה? ממטפל למרצה	<ul style="list-style-type: none"> "למה לי הרצאה?" הגדרת מטרות ההרצאה והיתרונות למרצים מעולם הטיפול והאימון. סוגים שונים של הרצאות ומה הופך מרצה למבוקש ומוכר סוגים של הרצאות. שוק ההרצאות בישראל וההזדמנויות להעביר הרצאות. הרעיון - "על מה נדבר?" איך בוחרים ומחליטים על נושא מעניין וייחודי.
2 27/05	מודל לבניית הרצאה מצליחה	<ul style="list-style-type: none"> היכרות עם מודל לבניית הרצאה. מרכיבים במבנה של הרצאה - תחילה, אמצע וסוף "יש לי כל כך הרבה מה להגיד!" - איך עושים סדר ובחרים, מצמצמים וממקדים. שילוב סיפורים שמחברים וסוחפים את הקהל. הרצאה שהיא WOW - יצירת חוויה, הומור והפתעה.
3 3/06	היערכות והכנות	<ul style="list-style-type: none"> בניית מצגות ועזרים ויזואליים. ההכנות להרצאה - איך לומדים וזוכרים את הטקסט. קול וטון הדיבור. התארגנות - לבוש, ציוד, עזרים והכנות במקום. טיפים להכנות על הבמה - באולם, בכיתה, בבית ובזום.
4 10/06	על הבמה - דיבור בפני קהל	<ul style="list-style-type: none"> "מה אם לא יאהבו אותי" - איך מתמודדים עם פחד קהל. מיומנויות לעמידה מוצלחת מול קהל.

<ul style="list-style-type: none"> • איך מייצרים חיבור והופכים קהל למעורב, מרותק ופעיל. • איחורים, הפרעות, שאלות ושאר ירקות. • איך ואיפה מתחילים - סגירת ההרצאות הראשונות. 		
<ul style="list-style-type: none"> • איך משווקים את ההרצאה לארגונים וחברות - יצירת קשר ראשוני, הצעת מחיר, תמחור. • הכנת חומרי פרסום לשיווק ההרצאה. • ערוצי שיווק ופרסום, שיתופי פעולה לקידום ההרצאה יחסי ציבור ופרסום. • קידום מכירות על הבמה - צילום, משובים, הפניות. 	<p>שיווק ופרסום ההרצאה</p>	<p>5 17/06</p>
<ul style="list-style-type: none"> • מפגש מעשי וחגיגי - פרזנטציות - משתתפי הקורס מציגים בפני הקבוצה את מבנה ההרצאה. • משוב וסיכום. 	<p>יוצאים לדרך!</p>	<p>6 24/06</p>