

מרעיון לסדנה!

קורס בניית והנחיית סדנאות למטפלים ומאמנים

מטפלים ומאמנים - מעוניינים להרחיב את סל השירותים הקיים ולפתח סדנאות בתחום העיסוק שלכם?

מטרת הקורס: הקורס פותח למעוניינים אפשרות מעשית להגדלת אפיקי הפרנסה, מאפשר גיוון בעבודה היומיומית בקליניקה ותורם להתפתחות מקצועית ואישית. הקורס כולל שילוב של הקניית ידע וכלים בבנייה, העברה ושיווק סדנה לצד **התנסות מעשית** של משתתפי הקורס.
קהל יעד: הקורס מתאים למטפלים ברפואה משלימה, מאמנים אישיים, מאמני NLP, מדריכי הורים, דיאטנים, מטפלים בגוף ונפש, פסיכולוגים ופיזיותרפיסטים וכל מי שיש לו קליניקה עצמאית ו/או עסק קטן המספק שירותים.

6 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 300 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	מושגי יסוד בהנחיה של סדנה	- כוחה הטיפולי של הקבוצה - מה המטרה של סדנה והיתרונות לעומת מפגשים אישיים - תפקיד המנחה בהובלת הקבוצה - סוגים של סדנאות - תוכן- תהליך - פיתוח חשיבה עסקית חיובית
2	מודל לבניית סדנה	- היכרות עם מודל לתכנון ובניית סדנה - איך בוחרים ומחליטים על רעיון - למי הסדנה מיועדת - קהל היעד וקביעת צרכים - גיבוש מטרות של הסדנה
3	מודל לבניית סדנה - המשך	- מה קורה במפגשים -תוכן, הפעלות והדינמיקה קבוצתית. - סטינג ומבנה העבודה בקבוצה - איך יוצרים קבוצה מלוכדת - תכנון מערך המפגשים - מה קורה בכל מפגש
4	תפקיד המנחה בהנחיית סדנה	- תכונות באישיות המנחה והשפעתה על הקבוצה. - מיומנויות בסיסיות של הנחיית קבוצה: הקשבה אקטיבית, אמפתיה, אומנות שאלת שאלות, ניהול הפעלות, מעבר בין תוכן תהליך. - עקרונות בעמידה מול קבוצה ושפת גוף ככלי מקדם הנחייה.
5	שיווק ופרסום הסדנה	- הכנת חומרי פרסום - כתיבה טקסט פרסומי, עיצוב. - ערוצי שיווק - איפה מפרסמים, שיתופי פעולה לקידום הסדנה. - תמחור הסדנה וגביית תשלום. - ניהול מערך ההרשמה ומה עושים אם הסדנה לא מלאה.
6	מרעיון לסדנה!	- מפגש מעשי -פרזנטציות- משתתפי הקורס מציגים בפני הקבוצה את תוכנית ומערך לסדנה. - משוב וסיכום.