

שיעור מספר 1 – מבוא לקורס

שלום לכם, וברוכים הבאים לשיעור הראשון בקורס למרצים בתחילת דרכם.

כיאה להיכרות ראשונה אני מארח אתכם בביתי....
פלאי הטכנולוגיה מאחורי מיד יאפשרו לנו לבחור איזו אווירה נשווה לביתי....

כזו....למי שצופה בי ועכשיו אצלו או אצלה בוקר....
או אולי כזו.....שכבר שקט וחשוך בחוץ?

מה שבטוח הוא שכדי להגיע לפגישה איתי לא הייתם צריכים
לבזבז זמן על נסיעות
או להתעצבן שהשיעור כבר התחיל ולא מצאתם חנייה
ושאתם מפסידים חומר.

טוב. בואו נתחיל.

ראשית אני רוצה להציג את עצמי ואת הרקע שלי.

אבל שנייה קודם.

לפינה "רגע לומדים" -

בואו תניחו שאף אחד מכם לא צפה בי קודם בסרטון החינמי ובסרט
ההדרכה מודל 8 הבמות.

כלומר בואו נניח שזה המפגש הראשון שלי עם קהל חדש.

תחת ההנחה הזו, בואו נבחן ביחד מה עשיתי בדקה הראשונה של
האינטראקציה ביננו ומה רציתי לגרום לכם..

ראשית הקפדתי לפתוח את המפגש הזה באופן לא פורמאלי,
כדי לקרב ביני לבין הקהל.

כדי לגשר על העובדה שבפועל אני עומד או יושב כאן מול מצלמה,

עם צלם מאחורי המצלמה וכמה פרוג'קטורים בצדדים,
אבל חושב קהל קהל קהל.

ומבין שהדרך היחידה שתקשיבו לי נובעת מכך שאני מצליח ליצור אצלכם עניין.

איך בחרתי לשוות למפגש הראשון ביננו אווירה לא פורמאלית?

אני יושב.

אני מקפיד שאין מחיצה ביננו.

בוודאי שלא אבחר מצב כזה – בו אני יושב מאחורי שולחן.
כי זה כבר פורמאלי ויוצר מחסומים ביננו.

אני בוחר להיות חשוף: אתם מקבלים רושם ראשון ממראה פני,
מגופי, האם יש לי עודף משקל או לא, מה אני לובש,
האם אני אמפטי או מתנסה.

אגב, אני לא אומר שהאופן בו בחרתי להציג עצמי
בפני "הקהל שלי" – אתם – כזה פתוח וחשוף –
היא הדרך היחידה ליצור את הרושם הראשון.

אפשר לחשוב על הרבה דרכים אחרות. ועוד נחשוב עליהן ביחד בהמשך הקורס.

אפשר כמובן, גם לחשוב על הרבה סגנונות לבוש אחרים בהם
יכולתי לבחור.

אבל מה שחשוב, מהדקה הראשונה של המפגש בין מרצה לקהל,
שאתה כל הזמן ממוקד בליצור אצל הקהל מצב שהם ממוקדמים בך.

בין אם זה כי את מעניינת אותם, או יוצרת להם חוויה או הנאה
או בין אם אתה גורם להם להסכים עם ההסבר או הטיעון שלך,
או אם אתה חותר להשאיר אותם ממוקדים בגלל שהם לא מסכימים איתך

ומענין לענין באותו ענין -

האם אני משוכנע שאצל כולכם אצליח ליצור עניין?
התשובה היא שאני משוכנע שלא אצל כולכם אצליח ליצור עניין.
חלקכם יגידו "הוא מרתק". אחרים יאמרו "הוא לא הסגנון שלי".

אז מה לעשות?

אין מה לעשות....

גם את הביטלס לא כולם אוהבים. גם את להקת כוורת
יש כאלו שאומרים הם לא הסגנון שלי. וגם לשלמה ארצי
יש כאלו שיאמרו אני לא מתחבר.

ואני בכוונה מדבר על שלושה אייקונים, שהם כמעט קונצנזוס.

אבל גם זו תובנה מאוד מאוד חשובה למרצה:
לוקח זמן להבין שלא "תגיע" לכל אחד.
ומה שעוד יותר קשה – לוקח זמן לחוש שזה בסדר.
שהעובדה שלא כולם אוהבים אותך או נהנים ממך אינה בהכרח
אומרת שאתה לא טוב במה שאת עושה.

אני מבקש להקדיש כמה דקות כדי שתכירו את הסיפור האישי שלי.
אתחיל בכך שבמשך קרוב לעשר שנים שירתתי במודיעין הישראלי
במגוון תפקידים.

בשלב מסוים במהלך השירות התמניתי למדריך בקורסי הכשרה במודיעין.
לחיילים ולקציני מודיעין.

הניסיון הזה של שלוש שנים הבהיר לי שלא משנה איזה נושא אני אלמד,
אני יודע לערוך אותו להציג אותו בצורה מושכת.

לא חשוב אם הנושא היה טכני או תורתי או בעל פוטנציאל להיות משעמם לחניכי הקורס,
הם תמיד היו עירניים, ומעורבים, ונהנים, וזוכרים את החומר.

שם נבט אצלי החיידק של להיות מרצה.

בהמשך עברתי לעבוד בשוק האזרחי

מספר שנים עשיתי בעולם הפרסום.

תחילה מילאתי תפקיד של "פלנר" במשרדי פרסום, האיש שאחראי

על יצירת הקונספט הפרסומי של קמפיינים.

זהו תפקיד שדורש הרבה הבנה בשיווק בכלל, ובפסיכולוגיה של צרכנים בפרט.

בהמשך עסקתי במגוון תפקידי ניהול שיווק ופיתוח עסקי,

בחברות ישראליות ובינלאומיות.

שם התוודעתי גם לכלים של שיווק ישיר ממוקד.

כאלו שעוד אתמקד בהם בהמשך הקורס שלנו, כיוון ששיווק ישיר הוא

כלי עיקרי בשיווק יעיל של הרצאות.

קרוב לעשור עבדתי בתעשיית ההיי-טק. וגם שם התבררה לי

אותה העובדה שנחשפתי אליה כשהייתי מרצה בחיל המודיעין.

עם סיום סקירה מקצועית, או מצגת ללקוחות או

הרצאה לעמיתים, קבלתי בדרך כלל הרבה קומפלימנטים שיש

שם משהו בי שמרתק קהל.

– ותאמינו לי, וחלקכם אולי מכירים את זה לא פחות טוב ממני,

שבהיי טק יש הרבה נושאים טכניים, לא מסעירים, והרבה מצגות

של תוכניות עבודה או מכירה ללקוחות ולשותפים עסקיים.

לא תמיד הנושא עצמו מרתק.

בקיצור, הג'וק הזה - של להיות מרצה - כל הזמן ישב לי בראש....

תחושה שזה היעוד האמיתי שלי.

שזה מה שאעשה הכי טוב.

שזה מה שגם אהנה ממנו יותר מכל מה שעשיתי עד אז בתחום העסקי.

היתה לי אז גם התחושה, שעד אותו הרגע, בכל מסלולי הקריירה

שבהם עברתי, לא מצאתי את מה שאני באמת

רוצה לעסוק בו. משהו שתמיד יגרום לי לקום בבוקר
עם שיר חדש בלב.

זה אולי המקום להזכיר שאני בעל תואר שני במנהל עסקים.
ותואר שני נוסף בסוציולוגיה אירגונית.

אז כפי שסיפרתי לכם – "יש לי ג'וק בראש של להיות מרצה",
אבל ראבאק -
קשה לעזוב "כלוב זהב" כמו היי-טק, עם כל התנאים.
במיוחד כשאתה אבא לילדים מתבגרים.

עד שלפני כעשר שנים קבלתי את ההחלטה:

החלטתי להיות עצמאי.

ההתחלה – לא קלה!

התחלתי כשבסל הכלים שלי רק 2 נושאי הרצאה.
עם השנים העסק הלך והתרחב. אני כל הזמן כותב.
כיום יש 40 נושאים שונים עליהם אני מרצה.
כן יש קהלים ששמעו אותי כבר 40 פעמים.

וכעת, לאחר יותר מ-1000 הופעות בפני קהלים,
על יותר מ-250 במות, החלטתי לחלוק את הידע והניסיון
עם מי שרוצים להיות מרצים מצליחים.

וכעת, לאחר המעברון, ניגש לחלקו העיקרי של המיפגש היום.

בחלק הזה אני מבקש להציג לכם את 12 התמורות העיקריות שתרכשו בקורס השלם.

למעשה, אם בסרטון החינמי ובסרט ההדרכה על מודל 8 הבמות ביקשתי להעביר לכם את האתגרים רק על קצה המזלג, הרי שכעת - במפגש הראשון שלנו - אנחנו עורכים שולחן, עם כל כלי האוכל, ומגישים לכם את התפריט המלא לקראת הארוחה שלנו.

====

אם אתם שואלים את עצמכם: מה אני מקבל מהקורס הזה בתמורה להשקעתי, "מה יוצא לי מזה?"

אז להלן התשובה המפורטת.

ובכן הנה 12 התמורות, או אפשר לקרוא להם גם "המתנות שאני מעניק להם", א ומה שמכנים בשפה השיווקית "התועלות", שתוכלו לקבל מקורס ההכשרה לכל מי שרוצה להיות מרצה מצליח ומבוקש.

התמורה הראשונה: המוטיבציה שלי להיות מרצה ברורה לי

אני לוקח בחשבון שבצד השני של המסך יושבים אנשים שמגיעים אל הקורס הזה ממקומות שונים.

קודם כל, אנשים מרקע תעסוקתי שונה. יתכן שמולי יושבת מורה או גננת, ומישהי אחרת שעובדת בתעשיית ההיי-טק, ואולי גם רופא, או מדריכת טיולים, או צלם או מדריכת סדנאות, או מנהל שעוסק בגיוס משקיעים לחברה שלו.

מעבר לזה, יתכן שיש פה צעירים אחרי שחרור מהצבא, או סטודנטים, ואחרים שעומדים לפני פרישה, או גמלאים.

לכל אחד ואחת מאלה ישנה מין הסתם תשובה אחרת מדוע, הוא או היא בחרו להשתתף בהכשרה הזו.

ולחלק מכם, אני יודע, התשובה הזו כלל לא ברורה עדיין:

האם אני רוצה להחליף מקצוע ולהיות מרצה במשרה מלאה?

האם העברת הרצאות הם כישורים ויכולות שאני זקוק להתמקצע בהם, כחלק מהעיסוק הנוכחי שלי?

האם אני נמצא כאן כי אני רוצה לחזק את הבטחון העצמי שלי, בניהול הצוות שלי במקום העבודה?

האם אני כאן כדי להכין עצמי לקראת הכנס הבא שאני עורך ללקוחותי בעסק שלי?

האם אני נמצאת כאן, כפי שסיפרה לי אחת מכם, בגלל שאני רוצה שתלמד אותי כיצד להתגבר על הפחד שיש לי כשאני עולה לבמה ויודעת עמוק בפנים שבקהל ישנם אנשים ששולטים יותר טוב ממני בנושא שאני עומדת לדבר עליו.

ואולי נמצאת כאן גם האומנית, שעושה עבודות נהדרות מעיסות נייר, אבל הבינה שאם היא תביא את הידע שלה לקהל באמצעות הרצאה היא תמצא לעצמה מקור פרנסה נוסף.

ומה על הבלוגרים, שחלקם מביאים את יכולת הכתיבה שלהם לדרגת אומנות, אבל כאשר הם עומדים מול קהל, הרבה מהכישרון הזה מתפספס. גם כאלו יש כאן איתנו. וכולי וכולי, ישנם עוד המון "טיפוסים" שמצאו עניין בהכשרה הזו, כל אחד והמוטיבציה והסרט שלו.

אם כן, התמורה הראשונה שהמפגשים איתי אמורים לסדר לכם בראש, היא להבהיר לכם את המוטיבציה שלכם. לעזור לכם לתת לעצמכם תשובה פשוטה וברורה לשאלות מאוד בסיסיות וחשובות

"מדוע בחרתי להיות מרצה ואיזה חלק בחיי האישיים ובחיי המיקצועיים יתפוס העיסוק הזה.

ולאן אני שואף להגיע עם העיסוק הזה מבחינה כלכלית. וכמה זמן מסדר היום שלי אני אקדיש לו".

חברים, זו שאלה קריטית, ולא סתם בחרתי לפתוח בה, ולהתמקד בה. כיוון שהיא קשורה לא רק לטכניקות של איך בונים הרצאה טובה ואיך מענינים קהל, אלא לשאלות בסיסיות של הזהות העצמית של כל אחד מאיתנו:

האם אני מחליף מקצוע או לא? האם אני מעונינת להיות עצמאית או שכירה?

האם אני מחפש אפיקים לעשות עוד הכנסה?
האם העיסוק הנוכחי שלי מעניין אותי?

האם אני מרגיש שאני מגשים את עצמי?
האם הזמן הפנוי שלי לעצמי ולמשפחה מספק אותי?

האם יש לי היכולת הכלכלית לעשות שינוי שאני חולם עליו?

לתמורה השנייה, או אם תרצו "המתנה" השנייה שההכשרה הזו
מבקשת להעניק לכם, קראתי: אני מגובש כמרצה

כאן אני מתכוון לא ל"מה אני כמרצה", אלא לאיזה סוג של מרצה אני.
מהי הזהות הסגנונית שאני בוחר לעצמי. בזכות מה הקהל רוצה לשמוע אותי.

אני רוצה שבעקבות העיון בנושא הזה, שאותו נערוך כבר בשיעור הבא,
יוכל כל אחד ותוכל כל אחת מכן להצביע על מודל של סגנון הגשה,
אחד או יותר, שאליו הוא מתחבר.

מודל הגשה שאתם חושבים שמתאים לכם, לאישיות שלכם,
לכישורים שלכם, או כזה שהייתם רוצים ללמוד להגיע אליו.

כך שתאמרו לעצמכם: בחרתי להיות מרצה בסגנון דומה לזה
של X או Y או Z
(כולם מרצים מבוקשים שהקהל מאוד אוהב),
ואני מרגיש עם הסגנון הזה מאוד נוח על הבמה.

כאמור נקדיש לכך חלק מהזמן בשיעור אחר,
אבל אני כבר רוצה כאן לתת לכם כמה דוגמאות
לסגנונות שונים של מרצים,
ולכישורים בולטים של מרצים בולטים שבזכותם
קהל נהנה לשמוע אותם ומבקש לשמוע אותם גם בפעם הבאה.

**בשיעור זה יוצגו 3 מתוך 10 הדוגמאות הבאות. בשיעור מספר 4 יוצגו כל
השאר**

הדוגמא ראשונה: אהוד יערי, דמות מוכרת, מרצה מאחורי פודיום.

דוגמא שנייה: עינב גלילי, הרצאה על הומור בחיינו (דקה 10:38-3:10)

דוגמא שלישית: הפיזמונאי יורם טהר לב מספר סיפור
דוגמא רביעית: יוסיין בולט. האצן למרחקים קצרים הטוב ביותר
בכל הזמנים. אתם בטח שואלים מה פתאום בחרתי בו, הוא הרי
לא מרצה. אבל במחשבה שנייה ברור לכם שגם זו דוגמא לפרזנציה,
שבגללה כל אימת שהוא הופיע בתחרות – כל הכרטיסים

למופע נחטפו שבועות רבים קודם.
טונות של כריזמה, שמוכיחה איך אדם עם כריזמה יכול לתקשר עם
קהל של אלפי מעריצים.

אנו עוברים לתמורה השלישית שאעניק למשתתפים בהכשרה למרצים מבוקשים ומצליחים:

קראתי לה בשם: אני משיג בטחון כלכלי מהעיסוק בתחום ההרצאות

העובדה ששימשתי לא מעט שנים כמנהל פיתוח עסקים מבטיחה לכם, שאנחנו נקדיש בהכשרה הזו פרקים מיוחדים לסייע לכם להגדיר, איך לבנות את ההרצאות כעסק שלכם.

איך לעסוק מזה כסף.

איך ליצור בטחון כלכלי מעיסוק כמרצה.

העובדה ששימשתי במהלך הקריירה שלי גם כיועץ פרטי לאנשים שהתלבטו, כיצד לבנות עסק עצמאי קטן, גם היא תשמש לכם לעזר.

אני מתכנן להדריך כל אחד מכם, לנתח ולהגדיר לעצמו את ה-SWOT שלו: SWOT היא מערכת של איזונים והזדמנויות, חוזקות וחולשות, אשר באמצעותם נגדיר מהו הכיוון העיסוקי שלכם –

באיזה פלחי שוק כדאי לכם להתמקד, ובאיזה פלחי שוק אין לכם יתרון יחסי.

נגדיר באיזה פלחי שוק תמצאו את מרבית ההזדמנויות להרצות באופן קבוע ובאיזה סוגי קהל ההזדמנויות הן מזדמנות.

נברר באיזה מקומות, אשר מבקשים לשמוע הרצאות, תוכלו ליצור הזדמנות לחזור ולהרצות שוב ושוב וליצור מערכת קבועה של הכנסות לאורך זמן.

נברר כמה משלמים איפה.

אני אציג לכם באופן מדויק מהן רמות השכר להרצאה באירגונים עסקיים, כמה ישלמו לכם בחוגי תרבות, כמה ישלמו בחוגי בית,

מה הפרנסה שניתן להשיג בחוגים של בנקים ושל פורשי משרד הבטחון ובעיריות ועוד ועוד.

אני גם מבטיח לספק לכם שמות של מאות מקומות בהם הופעתי בעצמי. אתם עומדים לקבל כאן רשימת לקוחות פוטנציאליים, כולל מספרי טלפון וכתובות דואר אלקטרוני.

עוד תקבלו ממני רשימה של סוכני הרצאות. כולל המלצות, לפי ניסיוני והתרשמותי לאורך עשור, אל מי מהם כדאי לפנות, איזה סוגים של מרצים הם מחפשים, ומהו מבנה התמחיר שלהם להרצאה.

כמו כן נקדיש לנושא איך מבצעים שיחת מכירה טלפונית אפקטיבית עם מקבלי ההחלטות באירגונים ובמוסדות.

אלמד אתכם איך כותבים מייל משכנע.

אני מזכיר לכם, שתחום ההרצאות הפך בשנים האחרונות לתחום מאוד תחרותי. ישנם עשרות אנשים, כמותכם, שרואים בו הזדמנות עסקית והזדמנות לשינוי מסלול קריירה, ואופציה לשינוי באורח החיים שלהם, או כמקור עניין נוסף בחייהם.

ולא לכולם יש מקום. ולכן מערכת הקשרים שתיצרו היא קריטית.

ולכן גם מידת השליטה שלכם בערוצי השיווק השונים היא קריטית.

ולכן אנחנו גם נעבוד ביחד על דרכים שונות לפעול בערוצי שיווק בכלל ובערוצי שיווק ישיר בפרט.

עוד נלמד -

כיצד לבדל את עצמכם על ידי כך שתכבשו נישות שבהם רק למרצים בודדים יש גישה ויתרון יחסי.

ננתח את היתרונות שיש למרצה שרץ עם הרצאת דגל אחת, ואלו יתרונות יש ל"סדרת הרצאות" בתחום התמחות מסוים.

ננתח איך להרחיב את תחום ההרצאות לתחומים משיקים ומשלימים.
אני לדוגמא כתבתי ספר ופרסמתי אותו באמזון,
הספרייה הדיגיטלית הגדולה בעולם.

לתמורה הרביעית קראתי בשם: אני פועל באפקטיביות בתחום השיווק האינטרנטי.

נענה כאן:

האם ומתי להקים דף עסקי.

האם ומתי לבנות אתר שלכם באינטרנט.

האם ומתי להשקיע באמצעי קידום בגוגל ובפייסבוק ובאיזה אמצעים.

איזו גישה שיווקית עדיפה – Push או Pull. ומתי להשתמש בכל אחת מהן.

כיצד לקדם תקשורת שיווקית באמצעות כנסים, פרסומים באינטרנט, יחסי ציבור, הרצאות אורח, סרטוני חשיפה ביו-טיוב, עיתון דיגיטלי, כתיבת חומר בתחום הרצאותיכם, ושיתופי פעולה.

שימו לב לכך שרק במשפט האחרון שלי מניתי בפניכם 8 כלים שונים ואפקטיביים כדי לקדם את העסק שלכם, ולהפוך אתכם למרצים מבוקשים ומתוגמלים.

לסיכום התועלת השלישית והרביעית, אתם יכולים למנות כאן כ-25 נושאים שאטפל בהם, כדי להראות לכם את הדרך להשיג בטחון כלכלי מהעיסוק בתחום ההרצאות.

לתמורה החמישית קראתי בשם: אני יודע שתחום ההרצאות בו בחרתי יקח אותי רחוק

חברים, לבחור את תחום ההרצאות הנכון הוא עניין לא פשוט.

לתחום ההרצאות שתבחרו תהיה השלכה על כל הנושאים אותם הזכרתי קודם:

על תחושת המימוש העצמי שלכם. על הסיפוק העצמי.
על הבטחון שלכם לעמוד בפני קהל.

על השאלות האם יש תחרות בתחום הזה ומה המיוחד במה שאני מביא?

ולאיזה פלחי שוק מתאים תחום ההרצאות שלי? האם לאירגונים גדולים
או לחוגי תרבות? האם לנשים בלבד או לקהל מעורב?

האם ההרצאה היא מסוג הרצאה פרונטאלית, או מסוג סדנא?

ובנוסף בחירת תחום ההרצאות ישליך גם על שאלות כלכליות
"האם יש ביקוש להרצאות בתחום שאני מציע".
האם זה מעניין קהל גדול או רק נישות?

ועוד שאלה שנרצה לברר כאן: האם קל או קשה לשווק הרצאות
בתחום הזה?

האם אפשר לארוז נושא פחות נוצץ,
אבל כזה שאת או אתה מאוד מתחברים אליו,
באריזה שיווקית שתגביר את הסיכויים שמקבלי ההחלטות באירגונים
או בחוגי הבית ירצו להזמין אתכם.

אני רוצה לספר לכם על חוויה נהדרת ומפתיעה שהיתה לי
כשהוזמנתי לשמוע הרצאה ביום שישי אחד בנושא "מטבעות".

לא היו לי מי יודע איזה ציפיות מהנושא. בטח לא מהרושם הראשון
של המרצה שהתישב על הכסא לפני הקהל בסלון של
משפחה של חברים שלי.

הכל נראה בלתי מפתה, עד הרגע בו המרצה פתח את הפה.
כי בשעתיים הבאות הקהל ישב עם פה פעור, מסוקרן, מרותק, שותה
בצמא כל מילה שיצאה מפיו של המרצה.

הוא פשוט היה מומחה בתחום, וידע לבחור בסיפורים מרתקים
ממש, סביב עולם של מטבעות ושטרות כסף.

והחוויה הזו צריכה לעודד גם את מי שיחליט לבחור בתחום הרצאות
שאיננו בתחומים "המבוקשים ביותר".
כי בסופו של דבר אם תדעו לבנות הרצאה מרתקת –
הדרך שלכם להצלחה פתוחה!
וגם התחרות שתתקלו בה תהיה אולי פחותה –
כיוון שהנושא שלכם ממש ייחודי.

אז היות שהזכרתי את המרצה שידע לשאת הרצאה מרתקת, בואו נעבור אל התמורה הבאה שתעניק לכם בשמחה ההכשרה בקורס הזה בעבור השקעתכם:

לתמורה הששית קראתי: אני מכין הרצאה במינימום זמן

אז איך וכיצד תוכלו להכין הרצאה "נכונה" במינימום זמן?

התשובה: בשיעור מספר X.

אתם שואלים איזו תשובות תקבלו שם

נלמד מהם העקרונות לבניית הרצאה.

נלמד מה לא נכון להכניס להרצאה.

נלמד בו מהם מקורות המידע שניתן להסתמך עליהם, ועל אלו לא. ומה עושים כשמקורות המידע על נושא מסוים סותרים אלו את אלו.

נלמד גם איזה סוג מידע מעניין קהל, ואיזה לא.

נלמד איך בונים מסר מרכזי, ומה בעצם אנחנו רוצים לומר.

כלומר מה יהיו המשפטים והרעיונות שהקהל ייזכור מההרצאה.

שימו לב, שכל מה שפרטתי עליו בהקשר של "איך לבנות הרצאה נכונה"

קשור לענייני תוכן. אבל תוכן תנאי הכרחי, אבל בוודאי אינו תנאי

מספיק להרצאה טובה.

כדי להשלים את ענין בניית הרצאה טובה, נתקדם לתמורות הבאות...

לתמורה השביעית קראתי: אני תסריטאי ובמאי שיודע לרתק קהל

או.קיי. אז ברור לי תחום ההרצאות שלי ואני יודע למצוא את התכנים המתאימים להרצאה האחת שלי, או לסדרת ההרצאות שלי.

זהו, אז אפשר לעלות לבמה מול קהל?

בודאי שלא.

בדיוק כמו שלא צפיתם מעולם בהצגה שלא עברה עבודה של מחזאי ושל במאי, ובדיוק כמו שלא צפיתם מעולם בסרט בקולנוע או בטלוויזיה שלא עבר כתיבה של תסריטאי ובימוי של במאי.

כך גם במקרה שלנו, אתם עומדים להיות התסריטאים והבמאים של ההרצאה שלכם.

איך עושים את זה? נלמד בהמשך.

אבל ברור לגמרי שאת החומר להרצאה צריך לבנות באופן מסוים מאוד.

עם סצנת פתיחה נכונה וסצינת סיום.

עם סיפור עלילתי שנבנה באופן לוגי.

אבל אולי נבחר להציג את הסיפור באופן אחר, לאו דווקא מההתחלה לסוף. עם חשיבה על יצירת מתח או דרמה או רגעים קומיים.

נאפיין את הדמויות השונות בסיפור שלנו, ואיך לבנות להן פנים ומאפיינים.

אגב, כשאני אומר דמויות, אני מתכוון לאו דווקא לאנשים.

גם "פצצת אטום" היא דמות. גם "עוגת גבינה" היא דמות.

גם "התשיעית של בטהובן" היא דמות.

וכיצד לתאר את הפגישה בין שתי דמויות שהתקיימה לפני שנים.

וכיצד לתאר את האירועים המשמעותיים בעלילה, והאם יהיה

טוויסט בעלילה, או קונפליקטים או מסר שעלול או עשוי לעורר התנגדות בקרב הקהל.

כל אלה ועוד נלמד בפרק על תסריטאות.
שוב – עם דוגמאות אמיתיות, עם אירועים לניתוח שלכם ועם משימות לביצוע עבורכם, כדי שתתרגלו את העניין על תחום התוכן שלכם.

ומה באשר לפרק הלימוד על הבמאי שבי?

זה שנותן הוראות לשחקנים איך להציג את התסריט, איך להציג את הסצינות, איפה למקם אותן על הבמה, האם הסצינה מלווה או לא מלווה במימד ויזואלי – מצגת או סרטון או הקלטת אודיו או חפץ

ואיך עוברים מסצינה לסצינה, ואיך ליצר את סצינת סיום ההרצאה.

שני התפקידים האלה – אחד של התסריטאי שבכם והשני של הבמאי שבכם, הם – ואני אומר את זה ללא גרם אחד של הגזמה – קריטיים לפחות כמו הנושא שתבחרו להרצות אותו.

כיוון שהתסריטאי והבמאי עושים את מה שכלנו המרצים רוצים להיות: להפוך את הקהל לשבוי, למרותק אלי ואל ההרצאה שלי.

ובלי לדעת ולהקדיש זמן בעת הכנת ההרצאה שלכם לסוגיות כמו איך להציג כל נושא באמצעות קונספט וזווית ראייה מיוחדת ובלתי שיגרתית. ובלי שתכתבו סיפור טוב – כזה שיצור דרמה ו/או תחושה של הנאה/סיפוק/מתח/הזדהות/מעורבות אצל הקהל - לא השלמתם את העבודה.

אבל אם תדעו לעשות את כל אלה, תהיו כנראה יותר טובים מאלו
שלא יודעים לעשות את אלה, והסיכוי שלכם להתחרות בהצלחה
במקצוע הזה יגדלו ויביאו אתכם להצלחה שאנחנו מכוונים אליה..

תמורה נוספת (שמינית) מהקורס שלפנינו היא העובדה שאתם

עומדים ליצר לעצמכם ניסיון עצום עוד לפני שתעלו

על הבמה הראשונה.

אתם עומדים להרגיש בטוחים בעצמיכם כשתעלו על במה מול קהל כיוון שנערוך כאן "תרגולים על יבש", ונבצע עבודה מדויקת על הכנה מוקפדת בכל שלב, ונתאר בפירוט איך נראית כל במה, ונלמד את הוראות התסריט והבימוי והמשחק והמשחק וטכניקת "דמיון מודרך" שלבטח יעזרו לכם להרגיש שכבר "עמדתי שם".

זה הזמן להזכיר לכם שתוכנית הקורס בנויה כך שבמהלכו נערוך 2 פגישות פנים אל פנים. גם בהן נתרגל תרחישים ונערוך משחקי תפקידים.

תמורה נוספת (תשיעית), שמתקשרת עם הקודמת היא
שמהקורס תצאו עם סט כלים שיאפשרו לכם להוביל ולשלוט
בקהל בכל סיטואציה

אחרי השיעורים שיעסקו בכך תוכלו לומר לעצמכם:
אני יודע או אני יודעת לצפות לכמעט כל סוגי "ההפרעות מצד קהל"
ולתת להן מענה.....הערת ביניים בנושא ההרצאה, קריאות ביניים,
מפריעים, ויכוח עם קהל,
הערה שמעידה על חוסר שביעות רצון ממני המרצה,
טלפון מצלצל, קהל לא שקט, מישהו קורא עיתון,
אנשים יוצאים וחוזרים, נטישה, פטפטת

שימו לב שאת שתי התמורות האחרונות – ניסיון עוד לפני הפעם הראשונה שהופעתם +
סט הכלים להתמודד עם קהל – תשיגו בזכות העובדה

שאני עומד לשתף אתכם במהלך ההכשרה בעשרות "תסריטים" של מה יקרה שם –
כולם מבוססים על אירועים אמיתיים שארעו לי.

כדאי לכם להמתין בציפיה לאירועים כמו

- אחד מול 400 מורות: איך לשלוט בקהל רועש במיוחד.
- למה אתה בוכה? שאלתי את האיש המבוגר בשורה האחרונה
- גבירתי, יש רק מנהל אחד לאירוע
- הזקנה עם המקל
- פרשת קסטנר והויכוח עם הניצולה מהונגריה.
- אתה שמאלני אשכנזי וגר במדינת תל אביב

- תכין עצמך לבלתי צפוי: הפסקת חשמל
- תכין עצמך לבלתי צפוי: נשוא ההרצאה נמצא באולם
- פעם רציתי שכל מאזין באולם יאהב אותי
- ובכל זאת טעית בעובדה, אז מה?
- אלה שמשוכנעים שהם יודעים יותר ממך ושיכולים להרוס לך הרצאה.
- מה עניתי למאזין שאמר לי "אבל זו דעתי. זכותי לחשוב אחרת"
- אצלי אין עיתונים!!
- למה אתה מספר לנו סודות על הכור בדימונה?

כפי שאתם שמים לב, ולא בפעם הראשונה: ההכשרה הזאת מבוססת על פרקטיקה. לא על תיאוריות. עשר שנים על במות, יותר מ-1,000 הרצאות בפני קהלים שונים, מאפשרות לי לתת לכן מגוון גדול מאוד של Case studies, אמיתיים.

אנחנו מתקדמים

כבר שאלתי אתכם בעבר מי מכם חווה כבר לפחות פעם אחת בחייו את החוויה של לעמוד בפני קהל... את ההתרגשות, הפחד, את תחושת הלחץ....

נזכרתם בסיטואציות שונות בחיים שלכם: הפעם הראשונה שהצגתם עבודה מול החברים בבית הספר או באוניברסיטה או כשעמדתם מול תלמידים שלכם,

או עמיתים במקום העבודה,
או אולי כשהעברתם מצגת בפני לקוחות....

הסברנו שזה טבעי וקורה לכולם, והבטחתי שניתן כלים להתמודד עם זה
נבחן טכניקות שונות כמו כתיבת תרחישים, טכניקות הרגעה ושליטה עצמית,
הדיבור הפנימי של המרצה עם עצמו במהלך ההרצאה ועוד ועוד.

תמורה נוספת (עשירית), אם כן עוסקת בשליטה העצמית שלי מול קהל,
גם במצבים בהם הגוף משדר לי שהוא בלחץ

ולתמורה נוספת (אחת עשרה),

קראתי לה: אני מוכן לכל אתגר טכני ואי אפשר להפתיע אותי

יהיה לנו שיעור בקורס, שקראתי לו: המרצה כמפיק אירוע.
אנחנו נדגיש ונלמד בשיעור הזה את אותם הדברים שאתם זקוקים
למצב בו המחשב לא עובד, החיבורים והכבלים בין המחשב
לעזרים על הבמה לא מתאימים, או – לא עלינו –
הפסקת חשמל (וגם זה קרה לי!!!).

אז איך לומר, אני לא בטוח שהמשפט השחוק "ההצגה חייבת להימשך"
מקובל עלי בכל מצב, אבל לפחות נעשה מאמץ לצפות תקלות טכניות,
להתכונן אליהן, ולבנות תמיד תוכנית אלטרנטיבית,

מה שקוראים בשפה העסקית Plan B, שתשאיר אותנו צפים בכבוד מעל המים.

הגענו בשעה טובה אל סקירת התמורה השתיים עשרה, האחרונה שהבטחתי למשתתפי ההכשרה למרצים מבוקשים ומצליחים

קראתי לה: אני נותן שואו בכל במה, כי אני יודע שבכל במה קיים אתגר אחר

בתמורה הזו אני מכוון שוב אל "מודל 8 הבמות", שאת העקרונות שלו פגשתם בסרט ששלחתי אליכם. במהלך ההכשרה נעמיק את הדין במודל הזה, ונבחן את היתרונות והמגבלות של כל אחת משמונה הבמות, ואת כל מה שאתם צריכים כדי להכיר אותן. ללמוד אותן. להיערך להן. לדמיין אותן לפני שאתם עולים עליהן.

כל אחת טומנת בחובה אפשרויות נהדרות להלהיב את הקהל. ובה בעת מגבלות שיכולות להרוס לקהל ולכם ערב שיכול היה להיות חווייתי ותזרים מזומנים מהרצאות שלכם בעתיד.

במהלך הקורס ניכנס אפילו עוד יותר לעומקם של דברים, כדי למצוא לכל אחד את הפתרונות המתאימים לו ביותר על כל במה, וכיצד אני ממליץ לכם לפעול בכל סביבה.

או.קיי. עד כאן 12 מתנות, 12 תמורות. כמו שהבטחתי

א ב ל, הפתעה קטנה –

רוצה לתת לכם עוד מתנה – השלוש עשרה במספר –
שאליה תגיעו אם תפתחו את כל 12 המתנות הקודמות.

לתמורה השלוש עשרה קראתי אני "השחקן על הבמה" מרתק קהל

כי במהלך הקורס נקדיש שני שיעורים ללימוד טכניקות מגוונות
כיצד להפוך את הקהל ל"שבוי" ומרותק אליכם ולהרצאות שלכם.
תנועה על הבמה, אינטראקציה עם הקהל, שינוי עוצמה ומנעד בקולי,
מימיקה ותנועות ידיים, שפת גוף, יצירת איניטימיזות עם קהל,
שימוש בעזרים על הבמה, שיתוף קהל והשגת מעורבות שלו,
שימוש במצגת, יצירת מתח,
הדרך לספר סיפור טוב, תנועה על הבמה,
יצירת מתח, שימוש בהומור, טוויסט בעלילה, טיימינג נכון ועוד.

**הבטחתי 12 מתנות. קבלתם 13. זו כל התורה – על שתי רגליים יציבות.
ושלא תגידו שרע לכם.**

אגב – רגע של שיעור בשיווק:

להבטיח 12 מתנות ולתת בסוף אפילו עוד אחת, מזכיר לי את אחד
מהמשפטים שלמדתי בזמנו בהתמחות בשיווק בלימודי מנהל עסקים.

המשפט באנגלית אומר -

.Exceed your customer expectations

ובתרגום חופשי: תמיד תשאף להגיע אל מעבר לציפיות של הלקוח שלך.
תן לו מעל ומעבר למה שהוא מצפה.

משפט טוב לשיווק, ולדעתי גם ליחסי אנוש בכלל.

למה עשיתם נכון כשבחרתם דווקא בקורס ההכשרה הזה?

אם חיפשם כבר ברשת, אולי מצאתם שישנן כמה הצעות אחרות.
נכון יש תחרות גם בתחום הזה. אחד מציע הכשרה באיך
לעמוד על במה, אחר באיך לדבר מול קהל ויש אפילו הצעה אחת,
שאני סבור שיכולה להציע חבילת פתרונות כוללת כמעט כמו שלי,
הוליסטית וטובה.

אלא שאצלי, אני מבטיח, תקבלו את התועלת הגדולה ביותר
עבור ההשקעה שלכם. גם מבחינת עלות-תועלת כספית,
וגם מבחינת סך כל התועלות שאני מספק. 12 שיעורים
ישירות במחשב שלכם שמבוססים על 1,000 הרצאות.
פרקטיקה פרקטיקה פרקטיקה.

12 השיעורים יכללו 157 פיצ'רים או 157 נושאים או תתי פרקים.
157 פרקי לימוד להפוך אתכם לעוד יותר טובים, עוד יותר מצליחים

ועוד דבר - רק אני מציע את הקורס הזה כקורס דיגיטלי.
כזה שיאפשר לכם ללמוד אותו מהבית, בנוחות המירבית,
בזמן המתאים לכם, מבלי להזדקק לרכב, בלי לעמוד בפקקים,
בלי לחפש חנייה.
כלומר אתם מקבלים כאן אוניברסיטה משודרת ופתוחה בחבילה אחת.

ובנוסף ההדרכה איתי תכלול שני מפגשים פרוטליים (כלול ללא תוספת תשלום) + למי
שירצה גם לזמן צמוד אישי (בתוספת תשלום).

ובנוסף תוכלו כמובן לברר איתי כל מה שתמצאו באמצעות מיילים.
ואני מבטיח להגיב מהר.

יותר מהר מאשר היכולת שלי להגיב להתקשרות בטלפון.

ובנוסף תהיה לנו זירה משותפת, סגורה, בפייסבוק

ובנוסף תוכלו, אם תרצו, לקבל את כל שיעור בשני אופנים נוספים –
בכתב ו/או בקובץ שמע (אודיו), כך שגם תוכלו לשמוע את השיעור
פעמים נוספות בהזדמנויות שנוחות לכם.

מה יכלול הקורס: פירוט 10 השיעורים ותתי נושאים נבחרים (אני רוצה להציג לכם את מתכונת הקורס. מה נלמד בכל שיעור)

אני מציג עכשיו על המסך, פעם נוספת למי שכבר צפה בכך בסרט "מודל 8 הבמות" את
ראשי הפרקים של כל אחד מהשיעורים/המפגשים בחבילת הקורס השלם:

שיעור מס' 1 – הצגת מבנה הקורס, מה תשיגו ממנו, איך הוא יתנהל, מפגשים איתי,
זירת הקורס ברשת, תהליך הלימוד העצמי

שיעור מספר 2 – להיות מרצה מבוקש: בסוף השיעור הזה כל אחד מכם יוכל להגדיר
לעצמו את המוטיבציות שלו להפוך מרצה מבוקש, את הציפיות, הכישורים והשאיפות.

שיעור מספר 3 – היחסים עם הבמה: מפת דרכים (איך עושים מה ומתי), ניתוח אירועים
והתמודדות עם לחץ.

שיעור מספר 4 – איפיון סוג המרצה שבי, תחומי הידע שלי וסוגי ההרצאות בהן אתמקד

שיעור מספר 5 – כיצד להכין הרצאה. המצגת הויזואלית.

שיעור מספר 6 – קהלי יעד ותמחור ההרצאות.

מפגש פרונטאלי מס' 1

שיעור מספר 7 – שיווק ההרצאות שלי: שיטות השיווק השונות להגיע אל מקבלי
ההחלטות. שיווק ישיר קונבנציונאלי ושיווק ברשת.

שיעורים מספר 8 ו-9 – לדבר אל מול קהל: איך לרגש, להפתיע, לרתק, ליצור מעורבות
פעילה, ללמד, להצחיק ולהקסים.

שיעור מספר 10 – המרצה כמפיק אירוע. לצפות תקלות מראש. PLAN B. איך עורכים וידאו, סוגי מצגות ותוכנות, חיבורים וכבלים בין המחשב לעזרים על הבמה.

שיעור מספר 11 – כיצד לנהל את העסק שלך: יעדים עסקיים, מוצרים משלימים

שיעור מספר 12 – שיעור סיכום

מפגש פרונטאלי מס' 2

עקרונות הקורס:

- כאמור יש לפניכם עוד 11 שיעורים. כל שיעור מחולק למספר מודולים.
- 2 מפגשים פרונטליים
- אחד העזרים החשובים בקורס הוא ניתוח אירועים (case studies). כמו באוניברסיטה. האירועים שאתם תתבקשו לנתח, ידמו מצבי אמת – רובם מבוססים על אירועים שאני בעצמי נתקלתי בהם. לכל אירוע כזה אתן לכם הדרכה והמלצות כיצד לנהוג. אחדים מהאירועים יהיו עבודה עצמית לניתוח.
- כל שיעור נוסף ייפתח לרוכשים אחת לשבוע. כלומר אם יש כאן 12 שיעורים, פירושו שהשיעור השניים עשר ייפתח לכם 12 שבועות אחרי שקבלתם הרשאה וסיסמא לצפות בשיעור הראשון. ובשיעור השני תוכלו לצפות שבוע אחרי שצפיתם בראשון. יש מאחורי השיטה הזו הרבה הגיון.
- לאחר כל שיעור נדרשים ללימוד התכנים, עבודה עצמית, תרגול עצמי, חשיבה, הפנמה, מענה לנושאים (למשל לגבש את תחום הנושאים, לגבש נושא הרצאת דגל, להאזין להרצאות ברשת האינטרנט, ללמוד סגנונות של מרצים שונים).
- יש לקורס פורם אינטרנטי משותף: לדיון, הבהרות, שאלות ותשובות, הצגת עמדות שלכם, העלאת דוגמאות להרצאות וכל מה שתמצאו לומר או לשאול ולשתף.
- המייל שלי זמין לכם בכל עת.
- אפשרות לתת ליווי ויעוץ פרטני-יחידני (לא חלק מהחבילה של הקורס)

סיכום השיעור

את עיקרו של השיעור היום, שיעור המבוא לקורס, הקדשתי לסקירה מפורטת של 13 התמורות העיקריות, התועלות העיקריות, שתוכלו לקבל מקורס ההכשרה לכל מי שרוצה להיות מרצה מצליח ומבוקש.

הדגש הוא שהכנתי לכם הכשרה מקיפה, הוליסטית, שמטפלת בכל זווית שיכולתי לחשוב עליה, ושהיא הכשרה פרקטית, מעשית, מבוססת על הניסיון הרב שלי בשטח.

לכן הכנתי לכם 12 שיעורים, 157 פרקים שייקחו אתכם למקום שבו אם תאמצו את הדברים תהיו מוכשרים להיות מרצים מוצלחים. ואני מספר לכם את זה בגובה העיניים, בגילוי מוחלט, מתוך שיתוף ורצון לפתוח בפניכם את הכל.

ממתין לכם בשבוע הבא, בהרצאה השנייה בסדרה