

تسويق خبرتك عبر حلقات دراسية

بقلم رون فينكلشتاين

الحلقة الدراسية الجيدة يمكن أن تساوي ثروة لمن يلتحقون بها. ولكن كما يعرف أي مُقدم جيد، إن استثمار المال، بما في ذلك نفقات السفر، هو استثمار كبير - لذا ينبغي أن يحصل الحاضرون على قيمة كبيرة جداً بالمقابل. لقد حضرت وأجريت مئات الحلقات الدراسية، ولاحظت أن عدداً صغيراً فقط من المتحقيين يحصلون على شيء من الفائدة.

رأيت ملتحقين من كل أرجاء العالم يحضرون عروضاً لبعض الأدوات، والتقنيات، والمعلومات القوية والمُغيرة للحياة، يقدمها خبراء حقيقيون. ومع هذا فإن القليل منهم فقط هم من يحصلون على قدر قليل من الفائدة من تلك الأفكار الذهبية التي تعرض عليهم في الحلقات أو المحاضرات.

إن هذا الوضع يمثل ضياعاً رهيباً للمتحدث والمتلقي على حد سواء. إن الحلقة الدراسية الجيدة هي التي تساعد، المحاضر والحضور، على تحقيق النجاح على الصعيدين الشخصي أو العملي والارتقاء إلى مستوى جديد تماماً.

إيجاد حلقة دراسية جيدة

عمل حلقة دراسية جيدة ليس سهلاً كما قد يبدو في بادئ الأمر. المقدمون ينبغي أن يكونوا متأكدين من تقديم وثائقهم على أفضل صورة ممكنة دون الخطأ في عرض أو إدارة تلك الوثائق والإنجازات. وكمقدم إذا لم تعرف كيف تدير الحديث تكون قيمة ما تعلمه موضع تساؤل بلا شك.

لتجنب إضاعة وقتك ونقودك، وكذلك نقود الملتحقين، اعرض ما تعرف واعرف ما تعرض. الحلقات الدراسية طريقة عظيمة تسمح للناس أن يروك أثناء العمل وللملتحقين أن يختاروا بأنفسهم الانضمام إلى ما قوم بتقديمه وتعليمه مع زيادة الاحتمال بأن يصبحوا من أكبر وأهم زبائنك.

لا تفكر في ملتحقين حلقتك الدراسية على أنهم زبائن. فكر بهم بوصفهم موكلين. الزبون يقوده التعامل. أنا أبيع السلعة والزبون يشتريها. لا توجد قيمة تُقدم غير شراء السلعة. ولكن اهتمامي ليس منصباً على الاستحواذ بالزبائن فقط. أعتقد أنني أملك التزاماً أخلاقياً لتقديم أفضل معلومات ممكنة إلى الحضور مع خلق علاقة طويلة المدى في الوقت نفسه. اكتساب الزبائن يُملي التزاماً أخلاقياً لصالحهم.

كمُقدم (عارض) اجعل من السهل على الملتحقين بحلقتك الحصول على أكثر ما يمكن من الفائدة من الحلقة الدراسية أو المؤتمر. أرسل إليهم مادة عمل مسبق إذا كان لهذا فائدة، وأعطهم وظائف منزلية.

تأكد من تقديم تقويم للمؤتمر أو الحلقة الدراسية. تريد أن تعرف ما يصلح وما لا يصلح. عليك أن تضع دوماً مصلحة مستمعيك وفائدتهم في ذهنك.

تأكد من وضع شهادات من ملتحقين سابقين لحلقاتك على موقعك الإلكتروني، وبالطبع لتكون حقيقية. تستطيع أن تحصل على شهادات عبر سؤال أناس التحقوا بحلقات سابقة ما إذا شعروا بأنهم حصلوا على قيمة حقيقية من هذه الحلقة واستخدام التعليقات والملاحظات التي أعطيت حول تقويم المؤتمر.

الاستعداد قبل الحلقة الدراسية

كمُقدم أريد أن أعرف أن رسالتي تصل وأن الملتحقين يتلقون قيمة كبيرة من المادة التي أعرضها. إنهم يستحقون أفضل ما يمكن أن تقدمه في كل وقت تتحدث فيه.

إلى المُتحدث: تمرن وتمرن وتمرن! صدقتني لقد رأيت كثيراً جداً من المقدمين لا يقومون بذلك. وهذا ليس بالأمر الجيد لمستمعيك. ليكن لديك بيانات جيدة وكن واضحاً

في تقديم مادتك. أنا أعتقد أن Toastmasters (إلقاء كلمة عند الولائم وشرب الأنخاب) مكان جيد لممارسة إلقاء كلمة على نطاق صغير الأمر الذي يمكن أن يكون صعباً على الآخرين أن يفهموه. التغذية الراجعة (المعلومات) التي تتلقاها هنا لا قيمة كبيرة لها. من الأفضل أن تتمرن مع جمهور ودي (أمام مجموعة من الأصدقاء مثلاً) يفهم أنك تتمرن ثم مارس ذلك على نطاق أوسع أمام مستمعين قد لا يكونون متسامحين.

الحاضرون يستطيعون أن يجعلوا من المحاضر الجيد عظيماً ومن المحاضر العظيم أعظم. قبل الوصول إلى الحلقة الدراسية أقتح عليك أن تفعل ما يلي:

- اكتب بعض الأهداف المحددة للحلقة الدراسية.
- ابحث عن بعض الأفكار الراسخة القابلة للتطبيق التي يمكن أن تُحسن عملك وتُحسنك شخصياً.
- شبكة العمل. قدم نفسك إلى أكبر عدد ممكن من الحاضرين والمتحدثين. وزع بطاقة التعريف بعملك (كرت الزيارة الخاص بك) واطلب بطاقات من الآخرين.
- إذا كانت الحلقة الدراسية أو المؤتمر طويلين بحيث يكون ثمة حاجة لمدة استراحة، اجلس في كرسي مختلف بعد كل استراحة. تستطيع أن تقابل بعض الزملاء الكبار ومصادقة أشخاص مدى الحياة عن طريق هذه الشبكة.
- دُون ملاحظات جيدة. احتفظ بورقة منفصلة تحمل عدداً من الأفكار تخطط لتنفيذها بعد الحدث. وقيل أن تغير المكان قلص العدد إلى ما لا يزيد عن خمس. كتابتها تساعدك على تذكرها وتعزز ما تتوقع الحصول عليه من معلومات في الحدث.
- اطرح أسئلة أثناء جلسات المناقشة وكذلك أثناء الفرض. لا تقصر أسئلتك على المتحدثين، اطرح على الرفاق الحاضرين أسئلة أيضاً. هذا سيساعدك على خلق حوار مع أناس لا تعرفهم، وأحياناً على سماع وجهات نظر مختلفة تجعل أي مفهوم غير واضح أسهل فهماً. إنها فرصة طيبة أيضاً لبدء تكوين علاقات مع الحاضرين.

• إذا كان البرنامج طويلاً ويتضمن وجود متحدثين كثير، اختر وركز على ما بين واحد وثلاثة من الحاضرين ممن تجد أن أعمالهم بحاجة إلى مزيد من الدراسة والتنفيذ.

• اشتر الكتب و/ أو التسجيلات التي تختارها لدراسة منزلية بعد الحدث. إنها ستعزز ما تعلمته.

• عندما تعود إلى المنزل ابدأ بالعمل مباشرة، ولا تتأخر. أظهرت الدراسات أنه كلما أطلت الانتظار، كان احتمال قيامك بأي شيء يتناقص.

• اشتر أقراص CD أو DVD من الحلقة التي التحقت بها توأ إذا كانت معروضة. راجعها بأسرع وقت ممكن. سوف تدهش من أن المعلومات التي حسبت أنك سمعتها 100%، لم تستخلص منها أكثر من 40% على الأغلب أو نحو ذلك. ستشعر وكأنك تصغي إلى حلقة دراسية جديدة كلياً!

لكل من المتحدث والحضور: كن متأكداً من المتابعة مع الناس الذين تقابلهم في هذه المناسبات فهذه المتابعة يمكن أن تكون الفرق بين النجاح والفشل. إن حلقة دراسية مختارة جيداً فرصة عظيمة للتعلم. ولكنك تستطيع أن تزيد القيمة بصورة كبيرة باستخدام الأفكار التي تعلمتها والمتابعة مع الأشخاص الذين تقابلهم.

عندما بدأت أول مرة في إدارة الحلقات الدراسية كانت دهشتي الكبرى أن معظم المقاولين الناجحين الملتحقين هم أفضل الطلاب. جاؤوا بهدف واضح في أذهانهم وهم يتطلعون إلى تلك الفكرة الكبيرة التي يمكن أن تُغيّر كلياً أعمالهم وحياتهم.

في المشهد المقابل لذلك المشهد، سنجد أن الأشخاص الذين لا يسجلون ملاحظات، سينسون في حدود بضعة أيام ما تم عرضه أو مناقشته. لا أحد يستطيع أن يتذكر إلا مقطعاً صغيراً من حديث أو محاضرة سمعها مرة واحدة.

أعتبر نفسي طالباً مستمراً في العمل والحياة. عندما أتحدث في حلقة دراسية، إذا كان يسمح برنامجي، ألتحق بكل جلسة. وغالباً ما اكتشف أفكاراً جديدة وأصنف طرقاً

جديدة للنظر إلى الحياة.

الحلقة الدراسية يمكن أن تكون واحدة من أفضل خبرات الحياة. لا نستطيع أن نعرف كل ما يمكن أن يعرف وفي كثير من الأحيان ننسى ما نعرف.

أفهم كمقدم أن هناك أناساً أكثر معرفة. هذا طبيعي. أفهم أيضاً أنك تعد خبيراً وبحاجة لأن تقدم قيمة. القيمة بالنسبة إلي تقديم معلومات يمكن أن يستخدمها الحضور في العمل والحياة، من أجل أحداث تغييرات مهمة لمساعدتهم في طريقهم إلى نجاح أكبر. لا تستخف بهذه المسؤولية.

رونالد فينكلشتاين، رئيس AKRIS، وخبير بنجاح الأعمال الصغيرة، ومدرّب أعمال، ومستشار، وخطيب، ومؤلف، ومدرّب. نشر كتابين، «الاحتفال بالنجاح! 14 طريقة لشركة ناجحة» و«القاعدة البلاطينية لتفوق الأعمال الصغيرة». وقد أسهم في تأليف «101 طريقة عظيمة لتحسين حياتك». أسس فينكلشتاين «اتحاد قيادة العمل»، وأسهم بتأسيس «الاحتفال بالنجاح! مؤتمر العمل الجديد». وهو مستعد للتعليم وتقديم الاستشارة وتعهد الأعمال، وورشات العمل وحلقات البحث. يمكنك الاتصال به عبر بريده الإلكتروني info@yourbusinesscoach.net أو الاتصال به هاتفياً على الرقم: (330) 990 - 0788. كما يمكنكم الاشتراك برسائله الإخبارية على الشبكة على: <http://www.yourbusinesscoach.net>

حقوق النشر ©2006، رونالد فنكلشتاين

جميع الحقوق محفوظة

لا يمكن استخدام أي جزء من هذه المقالة وإعادة نشرها أو ترجمتها بأي شكل أو وسيلة بشكل إلكتروني أو آلي بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل أو تخزين المعلومات دون إذن خطي من الكاتب باستثناء استخدام عبارات مقتضبة منها في أي بحث أو دراسة.