

# Оглавление

---

Вместо предисловия .....	6
--------------------------	---

## ГЛАВА 1 БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ В НАЧАЛЕ КАРЬЕРЫ

Кто такие бизнес-тренеры и откуда они берутся? .....	8
--	---

Образование и подготовка. Что должен знать и уметь бизнес-тренер? Как использовать имеющиеся образование и подготовку? .....	26
--	----

Чем отличается бизнес-тренинг от других тренингов .....	33
---	----

Работа тренеров в команде .....	40
---------------------------------	----

Практические советы из тренерского опыта .....	42
--	----

Основные подходы к групповому взаимодействию .....	46
--	----

Личные качества тренеров .....	49
--------------------------------	----

Функции тренеров .....	50
------------------------	----

Тренерское мастерство .....	51
-----------------------------	----

Основные способы повышения тренерского мастерства .....	52
---	----

Советы, которые могут быть полезны тренерам .....	53
---	----

Почему хорошо быть бизнес-тренером .....	65
--	----

Почему плохо быть бизнес-тренером .....	66
---	----

## ГЛАВА 2 МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ «СТОИМОСТИ» БИЗНЕС-ТРЕНЕРА

Сколько стоит работа бизнес-тренера? Как рассчитать бюджет? Почему бизнес-тренеры стоят так дорого? .....	70
---	----

Что должен делать бизнес-тренер, чтобы его гонорары росли .....	74
---	----

Известность .....	74
-------------------	----

Уникальность, специализация .....	74
Харизма .....	75
Уверенность в себе .....	76
Подготовка .....	77
Цели .....	77
<b>Нелегкий, но интересный труд независимого бизнес-тренера. Фриланс или тренинговая компания? Что выбрать тренеру? .....</b>	<b>78</b>
<b>Что лучше — быть вольной собакой или иметь кусок мяса каждый день? Сказка про двух собак .....</b>	<b>80</b>
<b>Секреты дорогих бизнес-тренеров .....</b>	<b>84</b>
Сохранение клиентской базы .....	97
Вопросы для начинающего независимого тренера .....	98

### ГЛАВА 3

#### ТАНЦЫ С «ВОЛКАМИ», ИЛИ ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ С ЗАКАЗЧИКОМ

<b>Как писать программы и предложения так, чтобы их купили .....</b>	<b>102</b>
Принцип SMART .....	102
<b>Как продать первый тренинг? Преодоление парадокса первой продажи .....</b>	<b>106</b>
Из тренерского опыта .....	108
<b>Как понять заказчика, как ориентировать программу под заказчика .....</b>	<b>116</b>
<b>Как измерить эффективность тренинга .....</b>	<b>118</b>
Эмоциональный результат и мастерство .....	119
Мастерство участников по итогам тренинга .....	126
До и после .....	132
Эффект потолка .....	134

## ГЛАВА 4 КАК СТАТЬ УСПЕШНЫМ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ

<b>Кто такой успешный бизнес-тренер .....</b>	<b>138</b>
<b>Ошибки, губительные для карьеры бизнес-тренера.....</b>	<b>141</b>
<b>50 советов опытных тренеров новичкам .....</b>	<b>142</b>
Каких авторов и какие книги советуют прочитать начинающим тренерам.....	146
Фильмы, которые советуют посмотреть начинающим тренерам.....	146
<b>Бизнес-тренеры. Реальные истории успеха .....</b>	<b>147</b>
Михаил Молоканов: оставайтесь самими собой!	
История успеха президента Клуба бизнес-тренеров .....	147
Алексей Сергеев: самый большой успех еще впереди .....	152
Эльмира Хафизова: не бойтесь отдавать, это обогащает .....	156
Роман Паткин: я занимаюсь собой!.....	162
Татьяна Коробенко: саморазвивайся!.....	166
<b>Вместо заключения .....</b>	<b>170</b>