

## Bevezetés

Hello!

Örülök, hogy beregisztráltál a platformunkra, reméljük, hogy sok-sok diákot, és magántanítványt fogsz tudni szerezni náluk. 😊

A Profimagantanar.hu egy olyan magántanár kereső platform, melyet kifejezetten online marketing specialisták és szakértők raktak össze. Eleinte azért alapítottam meg, mert volt néhány tanárszakos ismerősöm, akik az ország kevésbé frekvenciált részén éltek, és onnan végezték az egyetemet. Szerettek volna minél több magántanítványt, de nem igen sikerült nekik találni, ezért hoztam létre ezt a platformot, hogy mint ismerősöm, segítsék nekik.

Amikor más magántanár kereső weboldalakat böngésztem, akkor azzal szembesültem, hogy rengeteg tanár, amikor regisztrál, nagyon súlyos hibákat követ el, amikor az adatlapját kialakítja. Ez a kis rövid eBook arra szolgál, hogy mint magántanár, megtanuld, hogy hogyan kell profin menedzselni magad. Hogyan alakíts ki egy adatlapot, melyet egy magántanár hirdető weboldalon használsz? Hogyan árazd magad, hogyan kérhetsz magasabb óradíjat a munkádért? Alapvetően ilyen, és ezekhez hasonló kérdésekben szeretne ez a kis dokumentum segíteni.

### Miért fontos, hogy jó legyen a tanári adatlapod?

Képzeld el, hogy egy olyan nyelvvizsga előtt álló felnőtt vagy, aki szeretné átvenni a diplomáját – ettől csupán a nyelvvizsgája választja el. Elkezdesz keresgélni az interneten, és rátalálsz pár magántanár kereső weboldalra. Rámész néhány adatlapra, és elkezdesz válogatni. Mi alapján választanál? Mi az egyetlen támpont, ami alapján el fog dőlni, hogy a 10 megnézett adatlap közül melyiket fogja választani a kereső? Maga az adatlap. Mennyire igényes kialakítású? Milyen információk találhatók rajta? Mennyibe kerül egy óra? Ezek alapján fogsz döntést hozni. Hiába regisztráltál akárhány magántanár kereső weboldalra, ha az adatlapod nem megnyerő, vagy teljesen komolytalan. De mik a leggyakoribb hibák? Mit lehet tenni annak érdekében, hogy a legjobb adatlappal rendelkezsz?

Íme, lássunk egy 14 pontból álló listát, mely feltárja a leggyakoribb hibákat.

### Az adatlapodon egyértelműen tüntesd fel, hogy mennyi pénzért dolgozol!

Habár az óradíj megadása a legtöbb magántanár kereső platformon kötelező, vannak olyanok, ahol nem, és ezért 1-1 tanár nem is adta meg, hogy pontosan mennyi pénzért vállal magántanítást.

Ez súlyos hiba. Hiszen, amennyiben ez nem derül ki a profilunkat böngészve, akkor jó eséllyel nem fogja venni a böngésző a fáradságot arra, hogy írjon nekünk egy üzenetet, vagy felhívjon – hiszen ez neki is időbe, energiába kerül, és könnyen lehet, hogy csupán ez fogja egy másik tanár választását eredményezni.

### Az adatlapodon írd arról, hogy mit tudsz adni a diákoknak – ne csak rólad szóljon!

Nagyon sokan követik el azt a hibát, hogy amikor a személyes profiljukat létrehozzák, akkor szinte végig magukról mesélnek. Ennyi évig tanítottam! Ilyen meg ilyen nyelviskolákban, ennyi diák került ki a kezeim közül!

Az emberek elsősorban arra kíváncsiak, hogy mit tudsz nekik nyújtani, és az, amit kapni fognak, hogyan fogja megváltoztatni az eredményeiket. Például, beszélj arról, hogy rengeteg ember, aki utolsó szalmaszála kapaszkodott a nyelvvizsga előtt, Tőled kapta meg a kellő segítséget. Beszélj arról, hogy az órádon minimum 80% lesz a gyakorlat.

Az adatlapod adja vissza, hogy milyen személyiség vagy!

Rengetegen esnek abba a hibába, hogy némileg torzítani szeretnének, amikor az adatlapjukat kialakítják. Ez súlyos hiba, hiszen amikor valakit megkérdesnek, arra fognak számítani, hogy az illető pontosan olyan stílust és tudást képvisel, mint amilyen az adatlap alapján sejthető volt.

Természetesen mindenkinek picit más és más a személyisége – ezzel semmi gond nincs. Azonban azok az emberek is rengeteg társadalmi rétegből, csoportból kerülhetnek ki, akiknek segítségre van szükségük. Egy felnőtt talán más társaságra, hangulatra vágyik óra közben, mint egy gyerek. Amikor az adatlapunkat kialakítjuk, próbáljuk meg picit átgondolni, hogy kikkel szeretünk a leginkább tanulni, és hogy ki a mi célcsoportunk, és a kialakítás is ezt tükrözze vissza.

Természetesen ez nem jelenti azt, hogy nem taníthatunk mindenkit – egy jó tanárnak fontos, hogy minél több diákja legyen, azonban így fogjuk tudni elérni, hogy leginkább olyan diákjaink legyenek, akik szeretnek velünk tanulni. Így több ajánlást is fogunk szerezni.

Legyen a profilod rendezett!

Nagyon sokszor találkozni azzal a súlyos hibával, hogy egy magántanár profilja rendezetlen. Az információ ömlesztve, akár egyetlen bekezdésben tornyosul.

Mindig használj tagolásokat, érdemes legalább 3-4 bekezdést létrehozni a logikai egységeknek megfelelően – bevezetés, szakmai kompetenciák, miben tudok segíteni, stb....

Ezzel azt fogod sugallni, hogy rendezett és igényes személyiség vagy, aki ad a munkájára. Illetve, sokkal könnyebben átlátják majd a mondandódat, és megtalálják benne a hasznos információkat.

Használj (igényes) profilképet!

Rengeteg magántanár abba a súlyos hibába esik, hogy a hirdető oldalakon nem is használ képet. Te kérnél magánórát egy olyan embertől, aki a 100 másik mellett még az arcát sem vállalja fel?

A profilkép legyen igényes. Ne legyen elmosódott, és tükrözze vissza az egyéniséged. Semmiképpen ne legyen túl „komoly” vagy „hivatalos”, mondjuk egy tablókép, hiszen ez a tanár-diák viszonyt emlegeti fel, ami az alárendeltséget idézi. Akár egy igényes selfie is elmegy.

Kérd meg az árad!

Nagyon sokszor találkozni azzal, hogy különféle magántanár kereső oldalakon irreálisan alacsony árakon tanít valaki – akár 1800-2500 Ft-os órabérért. Vajon miért, és helyes gyakorlat ez?

Talán még kezdő magántanár vagy. Úgy érzed, hogy nincs elég diákod, és hogy emiatt nem is kérhetsz magas órabért a munkádért. Ezért az adatlapodon alacsonyabb árat is tűntetsz fel.

Ez egy rossz elgondolás. Gondolj bele, hogy azok az emberek, akik magántanárt keresnek, mi célból teszik ezt? Sokan a nyelvvizsgájukra szeretnének felkészülni, az egyetemi vizsgájukra, vagy az érettségijükre. Ezeknek a vizsgáknak pedig nagy tétjük van – akik tanulnak, azok mindenképp jó eredményeket szeretnének. Szerintük egy olyan magántanár igazán jó órákat tarthat, aki nem kéri meg a munkája árát? Nem valószínű.

Ezen felül, ne feledd el, hogy egy idő után már lesz egy kiépült ügyfélköröd. Amennyiben folyamatosan árat emelsz, azzal a nemtetszésüket fogod kiváltani. A legtöbben sokkal kellemetlenebbül éreznék maguk, ha először megegyeznének 2500 Ft-os órabérben, utána rá fél évvel már 3500 Ft, majd hamarosan 4000 Ft lenne. Sokkal korrektebb az, ha már az elején van egy megbeszélte órabér, amit esetleg egyszer emelnek meg.

Persze, ha életed első 4-5 diákjáról van szó, akkor talán kérhetsz kevesebbet is. Azonban, ha gyorsan jönnek a pozitív visszajelzések, akkor nyugodtan emelhetsz az áron, mert megfizetik majd. Ha még nem vagy elég jó tanár, akkor gyakorolnod kell.

Van még egy nagyon lényeges szempont a mellett, hogy miért érdemes megkérni az árát a munkádnak. Ez pedig a magánórák piaci ára. Ha vannak olyan emberek, akik irreálisan alacsony árakon tartanak órákat, ez az árak csökkentését idézi majd elő, ráadásul indokolatlanul – ezzel negatívan befolyásolva a magántanárok megélhetését.

A lényeg: leginkább ne a diákjaid vagy a letanított éveid száma határozza meg az óradíjad, hanem a visszajelzések.

**Ha tartasz ingyenes próbaórát, tüntesd fel!**

Talán nem is hinnéd, hogy mennyivel megnöveli a választás esélyét az, ha világosan megjelölöd a személyes leírásodban, hogy adsz ingyenes próbaórát.

**Ne használj olyan leírást, ami meghökkentő!**

Sokszor találkozni olyannal, hogy valaki nagyizolva beszél a teljesítményéről egy magántanár adatlapon, például azzal, hogy ilyet ír: „A MENTŐKÖTÉL ÉN VAGYOK!”

Ez súlyos hiba. Szerinted egy olyan ember, akinek tényleg mentőkötélre van szüksége, pont emiatt fogja az adott tanárt választani? Sokkal inkább a kiegyensúlyozott, meggyőző érvelés lesz, ami hatásos lesz. Ez a leírás ráadásul visszataszító, hiszen azt hangsúlyozza az illető, hogy ő jobb tanár, mint bárki más.

**Megnyerő email címet használj!**

Fontos szempont lehet, hogy olyan email címed legyen, ami megnyerő. A legjobbak az olyan email címek, melyek egy domainhez kapcsolódnak. Például, ha tied a [tutinyelvoktatas.hu](mailto:info@tutinyelvoktatas.hu) domain, akkor tüntesd fel az [info@tutinyelvoktatas.hu](mailto:info@tutinyelvoktatas.hu) email címet az adatlapodon, hiszen sokkal professzionálisabb, mint egy gmailes cím.

Az már önmagában súlyos hiba, ha valaki egy komolytalan email címet jelenített meg, például [bexy992@gmail.com](mailto:bexy992@gmail.com).

Természetesen egy komoly ellenérv, hogy az ember szeretne csupán egyetlen email címet figyelni, hiszen így diákokat szalaszthatunk el. Ez esetben használj e-mail átirányításokat, ez mind gmailes, mind domainhez kapcsolt fiók esetben megoldható. Így az első levélküldést leszámítva levelezhetsz a rendes címedről is, cserébe a professzionális benyomásért.

**Add meg az elérhetőségeid világosan!**

Sok magántanár adatlapon nem világos egyértelműen, hogy az illetőt hol, és hogyan lehet elérni. Sokszor csupán a telefonszám van megadva, vagy csak az e-mail.

Sokan lehet, hogy éppen emailben keresik meg azokat a tanárokat, akik szimpatikusak nekik, és ezért elszalasztasz egy remek lehetőséget, ha csak a telefonszámod látható.

**Csupán néhány tantárgyat vállalj el**

Vannak olyan tanárok, akik rengeteg tantárgyat tanítanak. Például matematikát, fizikát, angolt, biológiát is egyben, vagy valaki műszaki rajzot, gépelemeket, mechanikát és elektronikát. Vajon feltétlenül hibás elképzelés, ha rengeteg tantárgyat tanítasz, és ez az adatlapodról is visszatükröződik?

A válasz az, hogy attól függ. Egy mérnök például lehet, hogy egyszerre 8-10 tantárgyból is vállal felkészítést, ami a szakterületéhez kapcsolódik. Ez teljesen érthető, hiszen ezek a tantárgyak legfeljebb 2-3 félévet tesznek ki a komplett egyetemi tananyagból, ami azért teljesen más, mint amikor valaki egy komplett nyelvből vállal felkészítést.

Azok az emberek, akik 4-5 teljesen különböző tantárgyból vállalnak felkészítést, alapvetően nagyon hibáznak, hiszen ez által a tevékenységük komolytalanná is válik. Tegyük fel, hogy van egy ember, aki egyszerre vállal korrepetálást biológiából, matekból, kémiából, és németből. Te szívesen kérnél tőle nyelvvizsga felkészítést, amikor rengeteg tanár van, aki szinte egyedül nyelvvoktatásból él? Egy ilyen emberről joggal gondolhatjuk azt, hogy mint magántanár minden lehetséges munkát megpróbál elvállalni, ami csak elé kerül, és nem az igazi minőségre törekszik.

Egy 3 tantárgyat tanító középiskolai tanár már nagyon képzettnek számít a legtöbb pedagógus szerint. Nem gondolhatjuk komolyan, hogy valaki 4-5 teljesen különböző tantárgyat oktathat úgy, hogy mély tudása van mindegyikből.

[Emeljük ki, hogy az online óráink mitől hatékonyak!](#)

Sokak számára sokkal kevésbé vonzó egy online óra, mint egy személyes – hiszen sokkal könnyebb lehet például ábrákat készíteni, azokkal magyarázni. Az egésznek a feelingje is más – hiszen a személyesség hangulatot is teremt. Meg kell tehát győződnöd arról az embereket, hogy remek órákat fogsz tudni adni nekik online is.

Hogyan tehetjük meg ezt? Hangsúlyozzuk ki, hogy a tanítási módszereink tökéletesen alkalmazkodtak az online világhoz. Használunk például online rajzprogramokat is, melyek alkalmasak arra, hogy gyorsan képleteket, ábrákat készítsünk egy megosztott virtuális képernyőn. Emeljük ki, hogy online tanítás mellett is sikeresek voltak a diákjaink.

[Ha van valamilyen különleges tudásunk, említsük meg azt is!](#)

Ha van valamilyen specializált tudásunk, érdemes lehet megemlíteni azt is. Például, ha szaknyelv tanításával foglalkozunk. Fontos, hogy az adatlapunkon ne az tükröződjön vissza, hogy csak ezzel foglalkozunk – hanem ez egy extra, amit nyújtani tudunk. Ha valaki nem akar szaknyelvvvel foglalkozni – ahogy a legtöbben talán nem – akkor is emeli a presztízst.

Például, belerakhatjuk a megfogalmazásunkba: „amellett, hogy nyelvvizsga felkészítést vállalom, foglalkozok magasabb szintű oktatással is, például orvosi szaknyelvvvel is.”

[Használjunk helyes tantárgy sorrendet!](#)

Rengeteg magántanár több tantárgyat is tanít – ezzel nincs feltétlenül probléma, abban az esetben, ha sok tárgyat tanít valaki és azok nagyon különbözőek, már problémásabb lehet a kérdés.

Amikor a tanárok a tárgyakat sorolják fel az adatlapjukon, sokszor figyelhető meg, hogy azt nem a legoptimálisabb sorrendben teszik meg. Az angol, matek és némettanítás a leggyakoribb, és ezek is pörögnek a legjobban. Ebből kifolyólag amennyiben ezeket is tanítjuk, soroljuk előre a listánkban.

Rossz példa:

- Tantárgyak: matematika, fizika, kémia, angol

Jó példa:

- Tantárgyak: angol, matematika, fizika, kémia

## Néhány adatlap példa

Lássunk néhány olyan adatlapot, melyek tartalmazzák a legjellemzőbb és leggyakoribb adatlap hibákat. Szeretnénk kiemelni, hogy ezek nem valós (azaz konkrét) tanári adatlapok, viszont direkt úgy kerültek összeállításra, hogy a leggyakoribb hibákat visszatükrözzék.

### Példa I.

Főiskolások, egyetemisták ZH-ra, vizsgára való felkészítését és korrepetálását vállalom.

---

A bemutatkozás nagyon rövid, és emiatt komolytalan is. Hiszen egy olyan magántanár, aki nem veszi a fáradságot arra, hogy egy egy mondatosnál hosszabb leírást készítsen magának, jó eséllyel a munkájára sem lesz igényes.

### Példa II.

Sziasztok!

Szerekes Gézának hívnak, informatikus hallgató vagyok Pesten. Már a gimis éveim alatt is rengeteget segítettem az osztálytársaimnak abban, hogy a legjobban meg tudják érteni a tananyagot. Számos versenyen szerepeltem kiemelkedően középiskolai éveim alatt, most pedig mentorprogramban veszek részt.

Ha szeretnél egy olyan embertől tanulni, aki teljesen át tudja érezni a helyzeted, és képes a te fejeddel gondolkodni, keress bátran. Az online tanításhoz megvannak a saját eszközeim, de akár személyesen is tanítok Pécsen.

Óradíj: 4000 Ft / óra

Email cím: [szekeres.geza92@gmail.com](mailto:szekeres.geza92@gmail.com)

Telefonszám: 06307378282

---

Az adatlap egész jól sikerült, de azért van még min csiszolni. Hiányzik a leírásból, hogy pontosan miben tud segíteni az illető. Milyen nyelveken tanít programozni, pontosan mire vállal felkészítést és milyen szinten. Az email cím lehetne más is, például [info@profiinfooktatas.hu](mailto:info@profiinfooktatas.hu) vagy hasonló. Ha ezek nem hiányoznának, akkor a legjobb, 20 éve tanító magántanárokkal is versenyre kelhetne az adatlap.

### Példa III.

Kedves jövőendőbeli tanítványom!

Kiss László vagyok, az SZTE Programtervező Informatikus szakján szereztem MSC diplomát, előtte pedig az ELTE-n ugyanezen a szakon. Jelenleg adatbázis elemzőként dolgozok Magyarország egyik vezető informatikus vállalatánál.

Korábban PHP programozással foglalkoztam, illetve dolgoztam egyetemi kutatásokban is. Rengeteg embernek segítettem ZH-ra, vizsgára való felkészülésben már egyetemi éveim alatt is, és a magántanítást a főállásom mellett is meghagytam, a remek élmény, és visszajelzések miatt.

Amiben segíteni tudok:

- informatika érettségire való felkészítés
- Java, C++, PHP, JavaScript, Python programozás
- Adatbáziskezelés

Óradíjam: 6000 Ft / óra

---

Az adatlap remekül megszerkesztett, habár itt is vannak kisebb hiányosságok. A megszólítás az elején nagyon közhelyes. Az elérhetőségeket érdemes lehetett volna feltüntetni, ezek teljesen kimaradtak.

Példa IV.

Sziasztok!

Nálam angolt tanulni egyszerűen móka és kacagás. Még 1995-ben szereztem angoltanári diplomát, azóta magántanárként dolgozom. Több olyan tanítványom is volt az évek alatt, akik hónapokon belül letették a nyelvvizsgát, de volt, aki azért nem ment el, mert velem akart tanulni tovább is. 😊

Ár: 5000 Ft/óra

Email: [info@tanuljunkangol.hu](mailto:info@tanuljunkangol.hu)

Telefonszám: 06709197272

---

Az egész rossz. Az író beképzeltséget mutatott azzal, ahogy írt, különösen, amikor azt mondta, hogy párán miatta nem mentek el nyelvvizsgázni. A leírás rövidre sikerült, nem derül ki sok minden az önfényezésen kívül.

#### Példa V.

Kedves tanulók!

Több, mint 6 éves magántanítási tapasztalattal állok mindenki rendelkezésére, aki tanulni szeretne matematikát, és angol nyelvet. Habár eleinte iskolában szerettem volna dolgozni (az ELTE-n szereztem matek-angol tanári diplomát), azért maradtam a magántanításnál, mert rengeteg pozitív visszajelzést kaptam egyetemi éveim alatt, és nagyon fontosnak tartom a bizalmat, szeretetet köztem, és a diákjaim között.

Számos tanítványom volt az évek alatt, sokszor „last-minute” vizsgafelkészítés is volt a feladatom, így gyakorlatilag bármivel kereshettek – legyen szó dolgozatról, érettségiről, ZH-ról vagy nyelvvizsgáról, egyetemi vizsgáról.

Helyileg Pécsen tanítok, online pedig bárhol – az online tanulást a korszerű eszközök segítségével ugyanúgy ki tudjuk vitelezni, például táblaíró alkalmazással. Az első óra ingyenes!

Óradíjam: 4990 Ft/fő (egyéni órák)

Csoportosan:

- 2990 Ft/fő/óra – 2 személy
- 2490 Ft/fő/óra – 3 személy
- 1990 Ft/fő/óra – 4 személytől fölfelé

Email cím: [info@hatekonytanulas.hu](mailto:info@hatekonytanulas.hu)

Telefon: 06308489292

---

Ez az adatlap gyakorlatilag tökéletesre sikerült. Minden elem megtalálható rajta, ami fontos, és lényeges információ. Bele van rejtve, hogy mit tud nyújtani az illető, miért ezt az utat választotta. A diplomája és az érdemei is meg vannak említve, de nem érezhető beképzeltség a leírásból. Az elérhetőségek rendben vannak, jelezve van az is, hogy mennyi az órabér – az árazás is remek kialakítású, a 9-es számsémát követi, a csoportos díjszabásra is igaz ez.

## Hogyan találjuk meg a számunkra ideális, megfelelő diákokat?

Természetes, hogy mindenki szeretné megtalálni azt a réteget, akit tanítani szeretne – nincs ezzel semmi gond. Még igen jó tanárok is szoktak szegmentálni, hogy pontosan kiket szeretnének tanítani, kikkel szeretnének foglalkozni. Sok ember lehet, hogy nem szeretne mondjuk kisiskolás diákokkal foglalkozni, mert nincs hozzá igazán türelme. Az alábbi szempontokat vizsgáljuk meg, mielőtt egy diákot el szeretnénk vállalni:

- életkor - általános iskolás, középiskolás, idős
- tanulás célja - érettségi, nyelvvizsga, külföldre költözés, munka
- személyesen vagy online szeretne tanulni? (esetleg mindegy neki)
- ha nyelvtanulás a cél: kifejezetten valamilyen szaknyelvet szeretne elsajátítani, vagy speciális célból szeretne nyelvet tanulni? (pl. egészségügyi szaknyelvet külföldi munkához)

## Érdemes-e ingyenes próbaórát tartani?

Az ingyenes próbaóra az egyik legjobb marketingeszköz, ami arra szolgál, hogy a megkeresett tanárok közül végül Téged válasszanak. Rengetegen úgy keresnek magántanárt, hogy felmennek egy magántanár kereső oldalra, és ott 3-4 szimpatikus tanárnak írnak egyszerre. A határozott fellépésen felül az ingyenes próbaóra az, ami vízvázasztó lehet egy ilyen helyzetben. De megéri-e? Lássuk a pro és kontra érveket!

- Az óra ingyenes, nem kapunk érte pénzt
- Sokkal könnyebben fognak eljönni az első órákra
- Ha magasabb az óradíjunk, akkor is könnyebben fognak az első órákon részt venni, ha az ingyenes, és ha a teljesítményünk indokolja, ki is fogják fizetni a magasabb díjat

Fontos tisztázni, hogy mit értünk próbaóra alatt. Egy 10 perces beszélgetést, ahol a célokat tisztázzuk? Egy komplett 45 vagy 60 perces órát? A legtöbb esetben az utóbbi kettőt értik próbaóra alatt.

A próbaóra egyetlen hátránya ránk nézve, hogy egy órát ingyen kell dolgoznunk. Azonban ne feledjük: egy próbaóra ára eltörik ahhoz képest, amennyit egy komplett, egy éves érettségi / nyelvvizsga felkészítésért kérhetünk el.

## Hány órát tudunk megtartani egy nap?

Felmerülhet bennünk a kérdés, hogy összesen hány órát tudunk megtartani egy nap, ha teljes állásban foglalkozunk magánoktatással?

Sokan azt mondanák magukban, hogy lehet 8 órát is, hiszen ez egy átlagember munkaideje. Természetesen vannak kivételek, de a legtöbb magántanár 5 óránál többet nem tud vállalni naponta. Ennek az az oka, hogy az órák között vannak szünetek ami kinyújtja a munkaidőt, előfordulnak óralemondások is, és a legtöbb esetben délután érnek rá.

## Hogyan ismerhetjük fel a problémás diákokat?

Talán úgy gondoljuk, hogy magántanárként nem válogathatunk, mindenkit tanítanunk kell, akit csak lehet, hogy megteremtsük a szükséges bevételeinket. Azonban gondoljunk a következőkre: egy problémás diák fog ajánlani minket másoknak? Vele fogunk szakmailag is fejlődni? Élvezetes lesz a közös tanulás? Biztosan ki fog fizetni minket? Ahelyett, hogy egy problémás diákkal folytatnánk a közös munkát, inkább fektessünk energiát abba, hogy újakat szerezzünk.

A problémás diákokat az alábbi jellemzőkről lehet felismerni:



- nem bízunk bennünk vagy a tudásunkban (idegölő tud lenni, és megalázó is, ha állandóan bizonygatnunk kell, hogy tudjuk, mit beszélünk)
- alkudozik (kérdéses, hogy fog-e rendesen vagy egyáltalán fizetni)
- szidja az előző tanárát (ha nincs igaza, akkor vele volt probléma; ha igaza is van, nem szép dolog; vajon, ha rád lesz panasza, joggal vagy jogtalanul, neked is ugyanígy rossz híreket kelti majd?)

Ha bármilyen szempontból problémásnak ítélsz meg egy diákot, nyugodtan elküldheted. Nem vagy köteles mindenkit tanítani. Te is megválogathatod a diákjaidat ugyanúgy, ahogy a diák sem köteles téged választani.

## Hogyan kerüljük el, hogy egy diák eltűnjön fizetés nélkül?

Ez a kérdés kifejezetten akkor fontos, ha online tanítunk valakit. Gyakori probléma lehet, hogy valaki fizetés nélkül eltűnik, de mit tehetünk ilyen esetben? Lássuk a legjobb tippeket!

- ne vállalj el olyan diákot, aki alkudozik, vitatkozik az áraidon. Könnyen lehet, hogy problémát okozna neki kifizetni, ha végül mégis elfogadja. (Add meg az áraidat az online felületeiden, így akinek nem felelnek meg, meg sem fog keresni.)
- előre fizettesd ki az órák díját, ne utólag. Akár 5 órát vagy egy havi mennyiséget is.
- legyen világos, már az elején, hogy a diák milyen feltételekkel mondhatja le az órát és ennek mik a következményei
- a magántanárok a legtöbb esetben a 24 órán belüli óralemondást fogadják el. Ha a diák 24 órán belül mondja le az órát, az megtartottnak számít. (Emiatt is jobb, ha a diák előre kifizeti az órákat, mivel így nem fordulhat elő, hogy nem akarja kifizetni a lemondott órát, hiszen már kifizette.)
- a le nem mondott óra, tehát amikor a diák nem mondja le az órát, csak nem jelenik meg, megtartott órának számítson, tehát vond le az előre kifizetett órákból
- a fentiekől eltérő szabályokat is alkalmazhatsz, de mindenképpen legyenek feltételei az óralemondásnak, különben magas lehet a lemondott órák száma, így pedig sem az időddel, sem a bevételeddel nem tudsz előre számolni
- ha a diák még így is túl gyakran mondja le az órát vagy nem jelenik meg, és ez téged zavar, meg is mondhatod neki, hogy tovább nem tudod őt vállalni.

## Hogyan érdemes árazni?

Amikor árazásról van szó – legyél akár kezdő, vagy haladó nyelvtanár – az alábbi szempontokat kell figyelembe venni:

- Van-e diplomád, különleges referenciáid
- Hány éves tanítási tapasztalatod van
- Milyenek a diákok visszajelzései
- A piaci helyzet

Habár talán elsőre kicsit furának tűnhet, de nem az első ként pont a leglényegesebb, hanem a harmadik. A diákokat elsősorban az érdekli, hogy mit tudsz nekik nyújtani. Ha valakinek nagyon jó pedagógiai érzéke van, és nagyon jól tud magyarázni, ahhoz csak úgy seregleni fognak a diákok, ha valaki diplomával rendelkezik, de nem tart élvezetes órákat, akkor az soha nem lesz igazán sikeres.

Láttam már példát arra, hogy egy nem nyelvi szakon hallgató egyetemista árban a legjobb nyelvtanárokkal versenyzett, hiszen jó órákat tartott, és a diákok egymásnak adták a kilincset.

A diploma, és a különleges referenciák is számítanak – ez attól függ, hogy ki az, akinek órát szeretnénk adni. Egy gimnazista tanításakor jó eséllyel nem nyomnak ezek annyit a latban, mint egy olyan ember esetén, aki üzleti nyelvet, szaknyelvet szeretne tanulni.

A piaci helyzet szintén meghatározó. Például a COVID19 idején az online oktatás, magántanítás felkapottabb lett. A nyelvórák, és a matek nagyon pörögnek, van is rá igény, de kisebb a piaca például a jazzoktatásnak. A tantárgyunktól is függhet az árazás.

Amennyiben ajánlás útján szereztünk magunknak munkát, kérhetünk picit többet is érte – hiszen ez már egyfajta bizalmi támpontot jelent, kicsit magasabb árat is hajlandóak lennének megfizetni nekünk a diákjaink.

Az árszabásnál nagyon fontos, hogy előre tudjunk kalkulálni a bevételeinkkel. Mennyit szeretnénk keresni ezzel a munkával? Hány órát tudunk vélhetően megtartani havonta? Ha nagyon alacsony árakkal dolgozunk, hamar kiderülhet, hogy nem lesz elegendő bevételünk.

Az árazásnál alakítsunk ki többféle modellt is. Például, legyen 45, 60 és 90 perces óracsomag is. Figyelhetünk akár arra is, hogy kapjon egy kicsi árengedményt az, aki a nagyobb csomagot választja. Az árainknál az adatlapon használjunk olyan árakat, melyek sok 9-est tartalmaznak, hiszen ezek pszichológiailag máshogy hatnak egy emberre. A 2990 Ft árat alacsonyabbnak érezzük, mint a 3000 Ft-ot, mert az elsőt egy 2000 Ft körüli összegnek érzékeljük – ez a marketingtudományban bizonyított tény. Ettől persze a gyakorlatban, a kifizetéskor senki nem fog a 10 Ft-os különbségekkel szórakozni, (tehát a 2990 Ft-os órát 3000 Ft-ként fogja kifizetni mindenki) viszont az adatlapon az áraink alacsonyabbnak tűnnek

Rosszabb adatlap árazás:

- 45 perc – 3000 Ft
- 60 perc – 4000 Ft
- 90 perc – 6000 Ft

Jobb adatlap árazás:

- 45 perc – 2990 Ft
- 60 perc – 3900 Ft
- 90 perc – 5990 Ft

Szintén érdekes kérdés lehet a csoportos órák árazása. Itt mindig azt tartsuk szem előtt, hogy egy csoportos angolórával sokkal több pénzt is megkereshetünk, mintha egyénileg korrepetálnánk. A csomagárainkat igyekezzünk úgy kialakítani, hogy a létszám emelkedésével mindenki kicsit alacsonyabb áron juthasson órához, és ezt adjuk is a hallgatóink tudtára, hiszen ezzel – amennyiben elégedettek lesznek a szolgáltatásunkkal – ők is érdekelték lesznek abban, hogy diákokat hozzanak nekünk.

Roszs árazás:

- Csoportos órák: 2500 Ft / főtől

Jó árazás:

- Csoportos órák: 2500 Ft / fő 2 fő esetén

- Csoportos órák: 2000 Ft / fő 3 fő esetén
- Csoportos órák: 1800 Ft / fő 4 vagy több fő esetén

Ha kiszámolod, akkor láthatod te magad is, hogy egyre többet keresel a munkáddal, viszont a tanulóknak is egyre vonzóbb lesz csatlakozni a csoporthoz.

Ha egy családnál sok órát tartunk, akár több személynek is, vagy valaki sok órát szeretne venni tőlünk, akkor adhatunk neki mennyiségi kedvezményt.

### Hogyan kérhetsz magasabb óradíjat?

Egy magántanár számára fontos, hogy minél magasabb óradíjat kérhessen a munkájáért. Ennek számos előnye van, többek között:

- Kevesebb munkával megkeresheted a szükséges pénzt
- Ugyanannyi munkával többet tudsz félretenni
- Komolyabb diákokat fogsz találni, akik komolyan veszik a közös munkát
- Nőhet az önbecsülésed

Íme, lássunk néhány olyan tippet, amivel megnövelheted a bevételeidet.

### Szűkítsd a célcsoportodat

Az alapvetően nem a legjobb stratégia, ha valaki mindenkinek megpróbál tanítani – például egy angoltanár orvosi, üzleti szaknyelvtől kezdve kisiskolás gyerekekig, vagy ha valaki egyszerre 4-5 tárgyat is tanít. Ennek az az oka, hogy ez által a munkánk nagyon szerteágazóvá válik majd, és nem tudunk majd igazán megfelelni. Ha egy szűkebb célcsoportunk van, aki egy szűkebb réteget képvisel, akkor könnyen válhatunk a tanítás mesterévé – például, ha valaki csak üzleti angolt tanít. Így, ha valaki ebben kiemelkedő szintre eljut, emelheti is az árakat.

### Említsd meg a diákjaid sikereit

Ha egy ideje tanítasz már korrepetáló tanárként, akkor bizonyára vannak olyan sikerei a diákjaidnak, amire igazán büszke lehetsz. Például emeld ki, hogy olyan diákjaid is megszerették nálad az adott tantárgyat, akik bukásra álltak korábban, vagy hogy a diplomától elválasztó nyelvvizsgához segítettél hozzá az egyik tanulódat.

### Emeld ki a díjaidat, elismeréseidet

Fontos, hogy a megfelelően szerkesztett tanári adatlap nem csupán rólad szól – elsősorban arról kell, hogy mit tudsz nyújtani a másoknak. Azonban fontos, hogy említés szintjén beszélj az érdemeidről, elismeréseidről is, hiszen ez megindokolhatja, hogy miért kérsz többet a munkádért.

Ha 3 könyv szerzője vagy és tanítottál valamilyen menő nyelviskolában, vagy az egyetemen, esetleg dolgoztál valamilyen ismert multinál, akkor említsd meg ezeket is.

### Építs személyes brandet

Ez gyakorlatilag minden iparágban működik, nem csak a magánoktatásban. Legyél aktív mindenféle szakmai Facebook csoportokban, rendszeresen hozz létre érdekes postokat, vagy legyél te ott elsőként válaszolóként. Ez által az emberek megismernek majd, és a felépített személyes brandednek köszönhetően magasabb órabért kérhetsz, vagy új diákokat szerezhetsz.

### Legyen egy online megjelenésed

Egy professzionális weboldal, vagy egy rendszeresen karban tartott Facebook oldal sokat elárul a tulajdonosáról. Ha weboldalt szeretnél készíteni, akkor fontos, hogy ez egy elfogadható kinézettel rendelkezzen, még akkor is, ha saját domaint nem használsz. Ne olyan ingyenes weboldal készítőket

használd, mint például az eoldal.hu, hanem olyat, mint például a wix – ami modern sablonokat használ.

### Hogyan emeljünk óradíjat, és mikor?

Képzeld csak el az alábbi szituációt. Van egy diákod, aki már 1 éve folyamatosan hozzád jár, és azon gondolkodsz, hogy árat szeretnél emelni nála. Ennek sokféle oka lehet: az új diákjaidnak is magasabb áron tartasz órákat, úgy érzed, hogy a tanítványod megbecsül téged, és szeretnél többet is kérni a munkádért. Két kérdést kell mérlegelnünk: mikor kell egy diáknál óradíjat emelni, és hogyan?

Mielőtt emelni szeretnénk az árainkon, érdemes mindenképp néhány kérdésre válaszolni magunkban.

- A diáknak valóban nagy szüksége van a segítségemre?
- Volt a korábbi együttműködés során bármiféle nézeteltérés?
- Kellően profinak tűnök a diák előtt, akit tanítok?
- Volt rá példa, hogy a diák rossz eredményeket produkált a kezeim alatt?
- Szakértői státuszban vagyok nála?
- Igazán szeret velem tanulni, vagy van egyfajta vontatottság?
- Vélhetően megengedheti magának anyagilag az emelést?

A fenti kérdések megválaszolásával egy reális képet kaphatunk arról, hogy vajon érdemes-e emeléssel próbálkozni. Ha a fenti kérdések bármelyikére negatív választ tudunk adni, akkor jó eséllyel nem érdemes emelni az árainkon – abban az esetben pedig, ha nem tudunk valakinél árat emelni, két lehetőségünk van: alacsonyabb áron tartunk neki órákat, vagy új diákokat szerzünk a helyére.

Érdemes lehet azzal kísérletezni, hogy az új diákjainknak magasabb árakat mondunk, mint a régieknek. Ha a legtöbb diákunk ennek ellenére visszatér hozzánk tanulni, akkor jó eséllyel megér a munkánk annyit, így a régi diákjainknál is megpróbálhatunk emelni.

Sok magántanár évente emel az árain, ami érthető, hiszen a legtöbben ilyenkor emelnek árat. Ennek az előnye az, hogy így akár indoklás nélkül is megtehetjük ezt, hátránya, hogy ezzel egy picit nagyobb fluktuáció jelenhet meg hirtelen. Amennyiben nem év elején emelünk, akkor érdemes egyszerre csupán néhány diáknál próbálkozni ezzel. Ilyenkor nyugodtan hivatkozhatunk arra, hogy az utóbbi időben sok új diákunk lett, és a pozitív visszajelzések idézték elő az áremelést.

Általában fél évnél gyakrabban nem érdemes árat emelni, hiszen ez rosszul veszi ki magát. Szintén nem érdemes olyannál árat emelni, akit még csak pár hete, vagy hónapja tanítunk.

A visszajelzések szerint tanév kezdetekor, vagy januárban a legpraktikusabb óradíjat emelni.

Praktikus tanács, hogy soha ne emeljünk árat azonnal, ilyen módon, hogy „a következő alkalomtól már 4500 Ft/óra”. Mindig szóljunk előre, egy hónappal előre jelezni a szándékainkat nagyon praktikus.

Ne emeljük meg egyszerre nagyon az árainkat. Erre általában nincs is szükség, ha már az elején jól állapítottuk meg azokat. Ha túl olcsón indultunk, inkább kétszer emeljünk egy kisebb összeggel.

### Érdemes-e előre utalást kérni magántanárként?

Sokszor merül fel a kérdés magántanárok körében, hogy mégis megéri-e, jó ötlet-e előre utalást kérni a diákoktól. Természetesen megéri, hiszen így biztosak lehetünk abban, hogy kifizetik majd a munkánkat. Ha pontokba szeretnénk szedni, hogy miért érdemes előre utalást kérni, akkor az alábbiakat lehetne említeni:

- kisebb eséllyel mondják le az órát
- nem fog eltűnni a diák fizetés nélkül
- a komolyabb szándékú diákokat találjuk meg

Az előre utalás kérdése akkor a legkritikusabb, ha az első magánóráról van szó. Ezért is érdemes a legelső órát ingyen adni a diáknak. Ezzel csökkentjük a diák részéről a kockázatot, bizalmat építünk, és ha az első óra sikeres volt, akkor könnyebben kérhetünk előreutalást a következőkre. Eleinte érdemes mindig 1-1 óra díját előre kérni, és ha gördülékeny az együttműködés, akkor lehet egyszerre több óra árát is előre elkérni, arra hivatkozva, hogy így egyszerűbb lenne. Illetve, felajánlhatunk egy 10 alkalmas bérletet is, ami árengedményt tartalmaz, előre fizetés ellenében.

Ha a diák részéről merülne fel bizalmatlanság, akkor hivatkozunk arra, hogy egy jó magántanár a visszatérő diákjainak tartott munkából él. 😊

### Hogyan győzzük meg a diákunkat, hogy az online óraadás is ugyanolyan hatékony lehet?

Nagyon sok embert visszatántorít az online órától az, hogy nem tudja, mennyire lesznek azok hatékonyak. Jobb lenne valakit keresni a közelben, aki élőben is tanítana minket – gondolhatja sok ember.

Habár a COVID19 jelent egyfajta előnyt mindazoknak, akik online szeretnek tanítani, általános probléma, hogy a diákok sokszor jobban szeretik a személyes órákat. Akár van éppen járvány, akár nincs, fontos, hogy meg tudjuk győzni a diákot arról, hogy ez is lehet ugyanolyan hatékony.

Természetesen vannak olyan tantárgyak, ahol ez nagyon nehezen kivitelezhető, például géprajz vagy hangszerek tanításakor. Mindenki döntse el maga, hogy amennyiben ilyen tárgyat tanít, szeretne-e online órákkal próbálkozni. Ettől függetlenül, a legtöbb óra megtartható online ugyanolyan hatékonyan.

Tippek:

- Használjunk megosztható, interaktív rajzprogramokat online, melyekkel lehet képleteket rajzolni való időben, könnyedén. Egy remek program: <https://sketchtogether.com/>
- Használjunk online tankönyveket, melyeket egyszerre tud nézni mindkét fél
- Ha programozás oktatás órákat tartunk, használjunk Teamset. Itt van lehetőség arra, hogy a másik gépe felett átvegye a vezérlést a miénk, ezzel irányítva annak egerét. Még sok millió forintot elkérő programozói iskolák is ezt használják.
- Érdemes ingyenes próbaórát adni, különösen, ha online tanítunk.

### Hogyan kommunikáljunk a megkereséskor a diákunk felé?

Képzeld el az alábbi szituációt. Regisztráltál pár tanárkereső weboldalra, és kapsz egy emailt, mi szerint valaki szeretne tőled magánórákat venni. Mégis mit tehetünk annak érdekében, hogy minél többen válasszanak téged? Hiszen egy megkereső akár 3-4 konkurens tanárnak is írhatott – és itt is nagyon fontos a megfelelő fellépés! A bemutatott fő alapelvek után szeretnénk néhány példát is bemutatni, ami egy tipikus e-mailes megkeresést mutat be.

#### A levélben írjunk egy picit magunkról

Ez maximum 1-2 sorban fejeződjön ki. Hány éve tanítunk, milyen szakmai sikereket értünk el, milyen végzettséggel rendelkezünk. Ennél hosszabb ne legyen ez a rész.

A levélben írjunk egy picit a szakmai sikereinkről

Nyugodtan említsük meg az érdemeinket. Hány diákot tanítottunk eddig? Hányan készültek fel sikeresen a nyelvvizsgájukra? Voltak-e olyan tanítványaink, akiket pár nappal egy ZH előtt készítettünk fel sikeresen?

Habár jó eséllyel megtalálható ez a hirdető weboldalon is, egy ember, aki magánórára jelentkezik, sokszor 3-4 embernek is ír, és utólag nehéz eldönteni, hogy pontosan ki volt a válaszoló. Picit ismételjük meg azokat az infókat, melyek az adatlapunkon voltak!

A levélben NE kérjük azt, hogy hívjanak fel minket egyeztetésért telefonon!

Az egyik legsúlyosabb hiba, ami elképesztően sok email válaszban fordul elő: hívj fel nyugodtan a telefonszámomon. Ez azért súlyos hiba, mert a kezdeti bemutatkozás telefonon akár 5-10 percet is igénybe vehet, ez a költség pedig a diákot terheli. Ha pedig rendszeresen a diákra hárítjuk ezt, az nagyon előnytelen.

Inkább kérjük el az ő számát, és ajánljuk fel neki, hogy mi hívjuk fel. Vagy, ami talán még jobb: indítványozzunk egy rövid, 10 perces Skype beszélgetést, ahol az igényeket méri fel a két fél. Nyugodtan hivatkozhatunk arra, hogy ez sokkal személyesebb, mivel képet is adunk egymásnak, és ingyenes is. Ezzel már egy szimpatikus faktort teremtünk meg.

Hangsúlyozzuk ki, hogy mit tudunk nyújtani az óráinkon!

Elsősorban arra kíváncsi mindenki, hogy mit fog kapni. Például írhatunk olyat, hogy a hagyományos oktatástól eltérő módszereket használunk, vagy hogy 90%-ban a gyakorlaton lesz a hangsúly.

Legyen a levelünk megfelelő tagoltságú!

Fontos, hogy a külön pontokat, melyeket felsoroltunk az imént, megfelelő tagoltsággal és rendezettséggel írjuk le – akár használjunk külön sablont.

Legyen külön bekezdésben a rövid bemutatkozás, a szakmai hátterünk, és hogy mit tudunk nyújtani.

Ha nem jön azonnal válasz, udvariasan kérdezzünk rá a késés okára!

Ha nem jön válasz azonnal a levélre, az nem feltétlenül lerázást, vagy a tiszteletlenség hiányát jelenti. Lehet, hogy az illetőnek picit kötöttebb az időrendje, vagy valamilyen más probléma áll a dolog mögött.

Soha ne kérdezzünk vissza udvariatlanul, hogy „minek pazarolod az időmet”. Ezzel 100% hogy nem fogunk diákot szerezni.

Néhány levél példa

Hogy mindezt a gyakorlatban is láthassuk, íme, néhány példát lássunk arra, hogy mik a leggyakoribb levél típushibák, melyeket elkövethetünk, ha egy online megkeresésre válaszolunk. A példa kedvéért hívjuk a megkeresőt Jánosnak.

Példa I.

Kedves János!

Szívesen vállalom angol nyelvvizsgára / érettségire való felkészítést.

Fel tudnál keresni telefonon?

Köszönettel:

Peti

+36 30 475 3870

---

A levél túl rövid, nem igen derül ki információ a tanárról. Ez fontos! Hiszen, ha 3-4 magántanárt is megkerestek, akkor meg kell győznünk a jelentkezőt arról, hogy mi vagyunk az embere. Továbbá, a magántanárnak illene felajánlania a telefonhívást.

Példa II.

Kedves János,

Beszélhetünk róla, miről van szó pontosan?

Üdv,

Éva

---

A levél annyira tömör, hogy szinte komolytalan. Akit tényleg érdekel egy diák sorsa, az rászán annyi időt, hogy minimum 2 sort írjon egy elérhetőséggel.

Példa III.

Kedves János!

Akár közép, akár emelt szintű érettségire gondolsz szívesen segítelek a felkészülésben magyarból.

Online és személyes órákat is tartok, sok segédanyagot - prezi, ppt, tesztek, összefoglalók, kisfilmek stb. - használok és az esszéírást is alaposan be tudod gyakorolni.

Egy óra (60 perc) - 3600 Ft, másfél óra - 5200 Ft. Az időpontokat szabadon, az igényeid szerint tudjuk egyeztetni.

Üdv!

Zoltán

---

A levélben nagyon dicséretes, hogy előrevetítik, hogy hogyan fognak zajlani az órák, és hogy az az online térben is sikeres lesz. A levél közvetlen. Mivel nagyon jól kiveszi magát, hogy mit nyújt az illető az óráin, ezért kevésbé jelent problémát, hogy magáról nem sokat írt az illető.

Példa IV.

Kedves János!

Köszönöm az érdeklődést az angoltanulással kapcsolatban.

Miben tudunk Neked segíteni a nyelvből?

Milyen szinten vagy jelenleg?

Mi lenne a célod?

Mik a legfőbb hiányosságok?

Pár szóban rólam: több, mint 12 éve tanítok már nyelveket, számos tanítvány került ki a kezeim közül, olyanok is, akiknek korábban nagyon nehezen ment a nyelvtanulás. Ha szeretnéd, vess egy pillantást a weboldalunkra:

xxxxxxxxxxxxx.com

Az oldalon részletes információkat találsz arról is, mi mindenre tudunk felkészíteni angolból.

Új tanulóinknak van egy első, ingyenes próbaóra, mely szintfelmérő. Ezután egy 60 perces óra díja 4800 Ft (45 vagy 90 perces órát is tudunk tartani, 45 perc=3700 Ft, 90 perc=7400 Ft). Számlát is adunk a megtartott órákról.

Ha bármi kérdésed van, vagy időpontot szeretnél egyeztetni próbaórára, írd nyugodtan és egyeztetünk.

Várom a válaszd, előre is köszönöm,

Üdvözlettel,

Kiss Irén

---



A levél nagyon igényesen megszerkesztett, látszik rajta, hogy egy olyan ember írta, aki igényes a munkájára, ez a hivatása, és tapasztalt, és törődik a diákjaival.

Példa V.

Szia János!

Köszönöm, hogy megkerestél, és megtiszteltél a bizalmaddal.

Saját magamról, így előljáróban: egyetemi éveim alatt kezdtem el korrepetálni az évfolyamtársaimat matekból, azért döntöttem végül a magántanítás mellett, mert szép sikereket értem el. Rengeteg embernek segítettem felkészülni a matematika dolgozatára egészen kisiskolás kortól az egyetemi vizsgákig, sokszor az utolsó pillanatban jött a megkeresés.

Habár nem matektanár vagyok a végzettségem szerint, és csupán 3 éve csinálom, az első órát ingyen adom, próbaóra: mérjük fel az igényeket, így te is látni fogod, hogy Számodra ez megfelelő-e.



Köszönettel, Bence

---

A levél perfekt. Őszinte, közvetlen és jófej. A lehető legjobb stílust használja, egy perfekt példa arra, hogy hogyan lehet kezdő magántanárként jól fellépni. Legalább olyan meggyőző, mint az előző levél.

Az eBookot írta Viharos Ottó (online marketing szakértő) és Kiss Zsuzsanna (német magántanár).