

מבנה -> תוכן

1. הרצאת אינפורמטיבית
2. הרצאה טרנספורמטיבית
3. הרצאת מכירה (גם טרנספורמטיבית)

1. בחירת נושא להרצאה
 - a. מה יש לי לתת? מה אני יודע? מה קיים בתוכי? איזה ידע כלים/תובנות יש לי לתת?
 - b. שאלה מנחה: מה המשאבים הקיימים שלי?

משאבים קיימים: סיפור חיים. ניסיון. תובנות. ידע. חוויות. מקצוע/ניסיון מקצועי/קושי

המסר שלי חשוב!!

2. חלוקה לאבנים גדולות
 - a. מה עבורי הם החלקים החשובים שאדם צריך לדעת כדי להתקדם בנושא הזה?
 - מה לי עזר... לעשות את השינוי בתחום הזה?

קורס ללמוד לאהוב את החיים

- חזון
- אמונות
- סביבה מקדמת
- אנרגיה
- אהבה עצמית
- עקרונות ההתמדה

רגיל -> יוצא דופן

מבנה כללי של הרצאה מנצחת

1. רתימה

- a. מבט לקהל. "לנצח את הקהל מנטלית"
- b. ברכה – "אני מאוד מתרגש להיות כאן היום" \ או הוקרה של הקהל שהוא הגיע – לציין סיבה למה זה לא מובן מאליו

c. לפתוח בשוק ותופסים 100% מתשומת הלב. [דרמה]

i. סיפור

- 1. "סיפור כללי שמחבר לכאב של הקהל ומייצר הזדהות"
- a. "יש 3 סוגים של אנשים..."

ii. מופע [כמו שבירת לבנה \ קסם וכו']

iii. "אני רוצה להקריא לכם מה אתם כתבתם לי שעוצר אתכם

ומה אתם רוצים שיקרה לכם"

iv. הפעלת קצרה של הקהל

d. למצב את עצמנו [הצגה עצמית קצרה – ב-3 משפטים]

i. "משפט מעליות" [לא להתאמץ להוכיח את עצמך אלא לדבר

בסמכותיות] הפעלת קצרה של הקהל

e. לייצר בהירות: מה הולך להיות כאן היום?

לז: מה הנושא של המפגש? \ מה אתם הולכים לקבל [תועלת מרוכזת]

f. משפט התאמה "קהל יעד" - כשהמטרה זה לתפוס את כל הקהל בחלוקה

"לקטגוריות גדולות". הפעלת קצרה של הקהל

g. [חוקים \ הנחיות] - כמה הנחיות כדי שתוכלו להפיק את המקסימום

מההרצאה הזאת

i. פלאפון על שקט הפעלת קצרה של הקהל

ii. פוקוס הפעלת קצרה של הקהל

iii. כתיבה הפעלת קצרה של הקהל

iv. הפסקות הפעלת קצרה של הקהל

v. השתתפות הפעלת קצרה של הקהל

h. סיפור לב אישי – סיפור "התגלות"

i. הפעלת הקהל ארוכה

i. מה הסיבה שהגעתם לכאן? [רתימה למוטיבציה]

1. 3 סוגי שיתופים:

a. שיתוף בזוגות [אנרגיה בחדר] [כפיים לכם]

שבירת המתח בחדר ע"י שיתוף

b. שיתוף כללי. (הוכחה חברתית - לתת להם לספר למה

הם כאן)

j. משפט קישור \ משפט בהירות \ משפט מעבר

k. תוכן

i. [אבן גדולה \ קטגוריה #1]

1. משפט קישור \ משפט בהירות \ משפט מעבר

ii. [אבן גדולה \ קטגוריה #2]

1. משפט קישור \ משפט בהירות \ משפט מעבר

iii. [אבן גדולה \ קטגוריה #3]

1. משפט קישור \ משפט בהירות \ משפט מעבר

iv. [אבן גדולה \ קטגוריה #4]

א. הנעה לפעולה

i. שעורי בית

ii. מכירה \ טפסים..

iii. הפעלה אחרת

m. רתימה למפגש הבא [אם זה מתמשך]

n. סוגרים עם סיפור לב.

שלוקח את הקהל למקום הרגשי שאנחנו רוצים שהוא יהיה בו.

i. מצב רגשי מסויים: למשל חדור מוטיבציה. (סגירת לולאה)

ii. סיפור של "השתנתי" מ-A ל-B

iii. סיפור מוסר השכל מאוד ספציפי

טכניקת המצפן הפנימי

1. מה הלמה שלך? למה בחרת לעמוד על במות? איך אני התגלגלתי למצב שאני מאיפה שהייתי בעבר... עכשיו עומד פה על הבמה ומדבר על הנושא הזה? [מה הסיפור שעברת שגרם לך לרצות לעמוד על במות? להשפיע?] בדרך כלל כואב, משבר, קושי] - אפשר לרשום כמה סיפורים. בדרך כלל יהיה רגע משמעותי ששינה את החיים וגרם לך להסתכל על התחום\החיים בצורה אחרת.

2. "האני מאמין" - מה המסר שחשוב לך להעביר? מה האג'נדה שלך?

שעורי בית:

i. מה הנושא של ההרצאה?

ii. מה הם אבני היסוד של השיטה שלי? (מה הם האבנים הגדולים- 2-

רשימה של רגעים\התמודדות כואבים בדרך. – לשימוש בתוכן.

iii. מה הלמה שלך? למה בחרת לעמוד על במות? איך אני התגלגלתי

למצב שאני מאיפה שהייתי בעבר... עכשיו עומד פה על הבמה ומדבר על

הנושא הזה? [מה הסיפור שעברת שגרם לך לרצות לעמוד על במות?
להשפיע?] בדרך כלל כואב, משבר, קושי] - אפשר לרשום כמה סיפורים.
בדרך כלל יהיה רגע משמעותי ששינה את החיים וגרם לך להסתכל על
התחום\החיים בצורה אחרת.

i. "האני מאמין" - מה המסר שחשוב לך להעביר? מה האג'נדה שלך?