
10 ошибок

в запуске практики и продвижении психолога

В рамках [Открытого Лектория](#) мы проводим бесплатные вебинары для тех, кто хочет освоить профессию психолога, начать практиковать и зарабатывать на консультациях.

Часто людей интересует, как правильно запустить свою практику, начать консультировать, где найти первых клиентов и как не облажаться на первой же консультации.

Подробно о том, как запустить практику мы рассказываем в рамках курса [«Профессия: Психолог-консультант»](#), а тему продвижения психолога до атомов разбираем в курсе «Маркетинг для практикующих психологов».

В этом коротком пособии мы собрали 10 самых распространенных ошибок в старте частной практики и продвижении начинающего психолога.

Ошибка №1.

Никому не говорить, что вы психолог

Как только вы приняли решение освоить профессию психолога, это лучшее время, чтобы сообщить об этом окружающим. Напишите пост в социальной сети, измените статус и просто поделитесь с друзьями.

Пусть ваш круг привыкает воспринимать вас в новой роли. А когда во время обучения в нашем Институте вы начнете бесплатно консультировать для получения первого опыта, это уже не будет сюрпризом для всех. К вам охотно будут обращаться и рекомендовать.

Ошибка №2

Ждать, пока вы закончите обучение

Многие начинающие психологи уверены, что они имеют право говорить что-то о себе и как-то продвигаться только после того, как они закончат обучение. Как будто в момент получения диплома или сертификата мир вокруг и они сами кардинально меняются.

Наши студенты начинают вести профессиональные аккаунты в Инстаграме, консультировать и продвигаться уже в процессе обучения. Так они получают опыт, первых клиентов и начинают зарабатывать еще до того, как получают диплом.

Ошибка №3

Скрывать свой реальный уровень

Это правило работает в обе стороны. Многие опытные и маститые психологи не придают значения тому, чтобы рассказать о своем реальном уровне образования, квалификации и опыта. И выглядят так же невзрачно, как и новички.

С другой стороны, начинающие психологи часто стараются скрыть недостаток опыта и казаться теми, кем они не являются.

Важно быть честными с вашим потенциальным клиентом. Говорить, как есть. Если вы еще учитесь, так и скажите. Ожидания к вашим знаниям и навыкам будут соответствующие. И при этом будет понятно, почему вы готовы консультировать бесплатно или за небольшие деньги.

Для опытного психолога это выглядело бы подозрительно. А для начинающего - наоборот, вполне естественно и приемлемо.

Студенты нашего института во время обучения активно делятся своими инсайтами от лекций и практик в социальных сетях и так формируют лояльную аудиторию.

Ошибка №4

Ожидать моментального эффекта

Продвижение, реклама и личный бренд зачастую работают по принципу снежного кома. Это результат регулярных действий и тренировок.

Принцип «сначала вы работаете на зачетку, а потом зачетка работает на вас» тут более чем справедлив. Очень часто начинающие специалисты сдаются слишком рано, ожидая сверхрезультатов здесь и сейчас.

К сожалению, иногда недобросовестные рекламщики прикладывают руку к этому, обещая золотые горы. В итоге психологи могут разочароваться и вообще отказаться от активного продвижения.

Правильный подход к запуску продвижения и личной практики помогают нашим студентам максимально плавно войти в рынок, получить первых клиентов на консультации и постепенно поднимать цену на свои услуги.

Вот некоторые примеры того, как это делают наши студенты.

[Отзыв про обучение Дарьи Кулагиной](#)

[Отзыв про обучение Виктории Фитисовой](#)

[Отзыв про обучение Наталии Пилявской](#)

В нашем Instagram мы регулярно публикуем истории студентов.

Подпишитесь, если еще этого не сделали >>> [@oipp_fazarosta](#)

Ошибка №5

Использовать профессиональный сленг

Начинающие психологи часто любят использовать профессиональные термины. Может показаться, что так они звучат более солидно. На самом деле все наоборот.

Чтобы завоевать доверие, важно, в первую очередь, быть понятным и говорить о важных для людей вещах. Термины важны при общении с коллегами и преподавателями, чтобы однозначно понимать, о чем идет речь.

В разговоре с клиентами важно говорить простым языком и объясняться словами, которыми сами клиенты описывают свои запросы и проблемы. Только так люди смогут понять, что вы можете решить их проблему.

Ошибка №6

Игнорировать силу сарафанного радио

Эта ошибка часто идет вместе с ошибкой №1. Кроме того, что люди в вашем окружении должны знать, что вы психолог (или учитесь на психолога), они так же должны четко знать, с какими запросами вы работаете. И если они услышат от человека о схожей проблеме, то сразу вспомнят о вас и смогут вас порекомендовать или тегнуть в комментариях в социальных сетях.

В наше время говорить «я психолог» — это то же самое, что «я инженер» или «я строитель». За этим определением может скрываться сотня специализаций и уровень квалификации от чернорабочего до лучшего специалиста, к которому стоит очередь клиентов на год вперед.

Будьте конкретны, убедитесь, что о вашей специализации знают окружающие, напишите об этом в своем профиле в социальных сетях.

Ошибка №7

Работать со всеми

Браться за любые запросы в начале практики может показаться логичным или даже вынужденным шагом. Мол, пока нет очереди желающих, нечего перебирать. Но на самом деле - это ложный путь.

Во-первых, чем раньше вы определитесь со своей специализацией, тем быстрее можете спланировать свое дальнейшее профессиональное обучение и рост.

Во-вторых, чем конкретней будет спектр вопросов, с которыми к вам можно обращаться, тем больше будет доверия к вам и тем проще людям будет вас рекомендовать.

Ошибка №8

Не использовать связи со смежными специалистами

Если вы четко знаете свою специализацию, то наверняка понимаете, с какими специалистами могут взаимодействовать ваши клиенты.

Например, если вы специализируетесь на теме самооценки и принятия своего тела, то логично будет наладить контакт с косметологами, фитнес-тренерами и диетологами.

Большинство их клиентов могут стать вашими, а совместная и комплексная работа нескольких специалистов дадут человеку более устойчивые и заметные результаты.

Ошибка №9

Заниматься продвижением нерегулярно

Как говорится, быстро — это медленно, но регулярно. Практически всегда ощутимые и заметные результаты являются следствием незаметных ежедневных действий.

Регулярные посты в Инстаграме, рассказы об инсайтах, историях клиентов (с учетом соблюдения конфиденциальности), отзывы, полезные материалы — все это со временем формирует доверие к вам, как к специалисту, и сильно облегчает принятие решения о старте работы с вами.

С другой стороны, если вы занимаетесь продвижением нерегулярно, то не можете сформировать четкий образ. Со стороны может показаться, что это для вас не основная деятельность, или же вы ее давно забросили.

Ошибка №10

Не инвестировать в рекламу

Особенно в первый год мы рекомендуем нашим студентам минимум 15% от дохода реинвестировать в рекламу. Конечно же, чтобы не потерять деньги, нужно понимать, как это делать правильно. Именно поэтому большинство психологов предпочитают не связываться с этим или имеют негативный опыт.

Мы даем пошаговые инструкции в модуле по Маркетингу и поэтому студенты с первых шагов учатся делать все правильно и получают ощутимые результаты.

Грамотно настроенная реклама позволяет вам быстро находить своих целевых клиентов со всего мира и собирать лояльную аудиторию, для которой вы сможете быть максимально полезны.

Конечно же, это лишь самая верхушка айсберга.

В рамках программы [«Профессия: Психолог-консультант»](#) мы в течение года помогаем нашим студентам

- с нуля приобрести все необходимые знания и навыки для старта практики;
- даем пошаговый алгоритм проведения первых бесплатных, а потом и платных консультаций;
- помогаем запустить продвижение и найти первых клиентов;
- поддерживаем в профессиональном развитии;
- на выходе подтверждаем их квалификацию дипломом о профессиональной переподготовке.