



экспертность руководителей
публикация кейсов

Бондарева Валентина Викторовна,
Психолог, к.п.н., доцент

<https://vk.com/bond60>

Семинар 15.01.18г

Электронный журнал Практика социальной работы Открытый методический ресурс

сетевое издание



[О журнале](#) >

[Публикации](#) >

[Авторам](#) >

[Поиск](#)

[Задать вопрос](#)

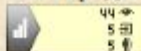
Авторам

Вы можете опубликовать в электронном журнале методические материалы, методические разработки, программы, тематические планы работы, практические материалы семинаров, разработки деловых игр, опыт творческих мастерских, мастер-классов, конспекты индивидуальных и групповых консультаций, бесед, семейных гостиных; сценарии, инструкции, положения, случаи из практики специалистов; методический инструментарий и другие виды творческой продукции, разработанные и успешно реализуемые в организациях социального обслуживания. Публикация осуществляется бесплатно.

Учредитель: СПб ГБУ «Городской информационно-методический центр «Семья»

Свидетельство о регистрации СМИ №ФС77-67575

Сайт предназначен для посетителей старше 18 лет



[http://центрсемья.
рф/avtors](http://центрсемья.рф/avtors)

Быть экспертом - это сделать так, чтобы аудитория знала, что вы профессионал в своей области.

Экспертность, это не только знания и опыт. **Экспертность** - это признание ваших знаний и опыта вами самим (внутренняя экспертность) и другими (внешняя экспертность).

Кейс - тот инструмент, который выполняет как раз эту работу.

Кейс влияет:

- 1) на внутреннюю экспертность, повышая уверенность эксперта в себе, его сознательную компетентность, ясность в том, какие результаты он может предложить клиентам.
- 2) на внешнюю экспертность демонстрируя в ненавязчивой, легкой для усвоения и понимания форме ваши достижения, качество работы, ваши обещания, а также возможности клиента достичь своих целей.

Кейс - это мощнейший элемент продвижения,

потому что благодаря кейсу ваш потенциальный клиент в ненавязчивой форме понимает:

- 1) насколько ваш продукт или услуга подходит ему,
- 2) насколько вы вообще экспертны,
- 3) какие задачи вы решаете, с какими вопросами к вам имеет смысл обращаться, а с какими нет,
- 4) на какие результаты он может рассчитывать в его ситуации.

В то же время кейс нужен самому эксперту, потому что он очень сильно повышает вашу уверенность в



**Я - Валентина Бондарева,
заботливый наставник,
международный тренер,
игропрактик.
Волшебник, помогающий
превращать работу в
радость, а хобби в бизнес.**

А если академически и официально –
кандидат наук, доцент, бизнес-тренер,
образовательный транзактный аналитик,
консультант по межличностному и командному
взаимодействию, сертифицированный
международной Академией Транзактного
Анализа.

А ещё – жена, мама и бабушка шести внуков!

ЧТО ТАКОЕ “КЕЙС”?

Изначально понятие «кейс», «бизнес кейс» родилось еще в начале 20 века в Гарварде и создавались кейсы исключительно для образовательных целей, т.е. как инструмент, при помощи которого обучали студентов, внедряли какие-то навыки, помогали решать задачи.

С развитием информационного поля, с развитием бизнеса, с повышением конкуренции появилось новое понимание понятия “кейс”. Кейсы стали усилителем экспертности, т.е. кейс стал примером успеха, примером успешно решенной задачи.

КЕЙСОМ может быть:

- пример вашей личной истории -

https://vk.com/bond60?w=wall57505693_1067%2Fall ,

- пример того, как успешно вы или кто-то другой применяли ваши идеи, подходы, методики и наработки - https://vk.com/bond60?w=wall57505693_945%2Fall ,

- пример того, как ваши клиенты, используя ваши рекомендации, получили потрясающие результаты - https://vk.com/bond60?w=wall57505693_819%2Fall .

Дистанционное консультирование -
<https://vk.com/board86198125>

ЭЖ «Практика социальной работы. Открытый методический ресурс» - <http://центрсемья.рф>

ГЛАВНЫЕ ФУНКЦИИ “КЕЙСА”?

- 1) Устанавливает доверие между вами и клиентами. Клиент, который познакомился с вашим кейсом, испытывает к вам доверие.
- 2) В ненавязчивой форме показывает вашу экспертность, опыт и авторитет. Вас начинают воспринимать как эксперта и профессионала, даже если до этого были сомнения. Это очень важная функция кейса.
- 3) Обучает клиента: 1) что он должен сделать, чтобы получить желаемый результат; 2) как вести себя 3) на какие результаты он может рассчитывать 4) сколько и какие усилия ему надо предпринять 5) может ли он достичь результата самостоятельно или ему обязательно нужна ваша помощь
- 4) Включает “сарафанное радио”. Это помогает людям чаще вспоминать вас и рекомендовать вас друг другу.
- 5) Закрывает возражения клиентов и помогает им принять решение.



Желаю
ПОЗИТИВНОГО
настроения!!

Приглашаю в совместное
обсуждение ВК

«Управление случаем».

Пишите ЛС!!!

<https://vk.com/bond60>