



معرفي يك كسب و كار خانگي

تدریس خصوصی

برگرفته از کتاب ۱۰۱ كسب و كار خانگي

ترجمه: دکتر احمدپور

شاید روشن کردن آتش یکی از نخستین چیزهایی بود که انسان آموخت و به دیگران یاد داد. احتمالاً نشستن به دور آتشی گرم با دیگران، آغاز تمدن بوده است. ما هنوز هم ارزش زیادی برای آموزش رو در رو قایل هستیم و به همین دلیل معلمان خصوصی می‌توانند ضمن این که در خانه خود هستند و به دیگران یاد می‌دهند که چگونه از نرم‌افزارهای رایانه‌ای استفاده کنند، مسائل ریاضی را بفهمند و در امتحانات ورودی قبول شوند، درآمد خوبی هم کسب کنند. احتمالاً به دلیل این که تدریس خصوصی چنین نقش بنیادی در تعاملات بشری دارد، قانونگذاران گذراندن امتحان و کسب گواهی‌نامه‌های لازم را اجباری می‌دانند.

اگرچه تقریباً در هر زمینه‌ای به ویژه برنامه‌های آموزشی رایانه‌ای، کلاس‌های مختلفی وجود دارند اما معلمان خصوصی از این مزیت برخوردارند که می‌توانند کارشان را با جلب توجه افراد و به صورت رو در رو ارائه نمایند. معلمان خصوصی می‌توانند آنچه را که ارائه می‌دهند بر اساس سطح و نیازهای هر دانش‌آموز قرار دهند. بسیاری از مردم تدریس خصوصی را ترجیح می‌دهند زیرا به آنها اجازه می‌دهد بدون این که تحت فشار همکاران یا مافوق خود باشند، در حریم خصوصی خود درس بخوانند. والدین که خواهان موفقیت کودکانشان هستند، می‌دانند که به فرزندانشان در تدریس خصوصی توجهی بیشتر از کلاس‌های درس می‌شود.

تقریباً هیچ محدودیتی در قبال تخصص ورود به تدریس خصوصی وجود ندارد و هر چیزی از کمک به درس تاریخ تا گذراندن امتحان درسی و حتی پیشرفت در بازی گلف یا رقص را می‌توان به صورت خصوصی آموزش داد. به طور کلی، دو حوزه در تدریس خصوصی وجود دارند که تقاضای دایمی و مستمر برای آنها وجود دارد.

آموزش / تدریس خصوصی رایانه‌ای

مرز میان مربی خصوصی رایانه‌ای و آموزش‌دهنده رایانه بسیار مبهم است زیرا گاهی اوقات معلمان خصوصی با گروه‌ها و برخی مواقع آموزش‌دهندگان رایانه به صورت رو در رو کار می‌کنند. اما هم افراد و هم سازمان‌ها افرادی متخصص را استخدام می‌کنند که می‌توانند نحوه استفاده از فن‌آوری‌های رایانه‌ای را به آنها آموزش دهند.

افرادی که مدرسان خصوصی رایانه را برای جلسات رو در رو استخدام می‌کنند (یا گروهی بسیاری کوچک یا در سطح اعضای خانواده) عبارتند از مالکان شرکت‌های کوچک، افرادی که می‌خواهند برای نخستین مرتبه از رایانه خود استفاده کنند، کسانی که می‌خواهند تجهیزات و نرم‌افزارهای خود را روزآمد سازند و والدینی که تمایل دارند فرزندانشان علوم رایانه‌ای را بیاموزند. شرکت‌ها از این مربیان برای کمک به اتوماسیون، روزآمد شدن، تغییر از یک سیستم نرم‌افزاری و سخت‌افزاری به سیستمی دیگر و کار مستقیم با مدیران و پرسنل کلیدی خود بهره می‌برند. آموزش‌دهندگان رایانه عموماً در دفتر یا خانه مشتریان خود کار می‌کنند و هم به صورت خصوصی و هم به صورت کلاسی آموزش می‌دهند.

در حالی که برخی از آموزش‌دهندگان چندین مجموعه نرم‌افزاری را فرا می‌گیرند تا به مشتریان بیشتری دست یابند، دیگران تنها در صنایع و حوزه‌های خاصی کار می‌کنند مانند حقوق، عمران، مراقبت‌های بهداشتی یا تخصص در یک نوع نرم‌افزار کاربردی خاص همانند واژه‌پردازی یا برنامه‌های مدیریتی. وقتی تخصص در صنعتی خاص حاصل شد، آموزش‌دهندگان باید تخصص لازم در زمینه نرم‌افزارها و روش‌های استفاده از این برنامه‌های نرم‌افزاری در آن کسب و کارهای خاص را به دست آورند. آن مک‌ایندو^۱ که تدریس خصوصی رایانه برای متخصصان امور حقوقی و قضایی انجام می‌دهد و سالانه میلیون‌ها دلار درآمد دارد، می‌گوید: "تخصص شما را قادر می‌سازد که نسبت به آنچه که انجام می‌دهید بهتر و بهتر شوید" و در نتیجه در نزد مشتریانان ارزش بیشتری بیابد.

تدریس خصوصی دروس تحصیلی

^۱ Ann McIndoo

ارزيابي والدين داراي فرزندان سن مدرسه حكايت از آن دارد كه تحصيل فرزندان آنها، نگراني شماره يك آنان است. بسياري از والدين خواهان آن هستند كه تحصيل فرزندان شان در مدرسه‌اي خوب صورت پذيرد. غالباً رقابت‌هاي پيش از مدرسه بسيار شديد است اما اين رقابت در سطوح دبirstان و دانشگاه به حالي ويژه تبديل مي‌گردد. ديگر والديني كه خواهان حفظ رقابت فرزندان شان با ديگران هستند، مي‌دانند اگر آنها مهارت‌هاي اصلي و پايه را نداشته باشند يا نتوانند دوره‌هاي الزامي را بگذرانند، آنگاه از ديگران عقب خواهند افتاد.

حجم زياد كلاس‌ها محيطي نامطلوب و مستعد را براي خشونت و تهديد عليه فرزندان ايجاد مي‌كند و به همين دليل والدين مي‌ترسند كه مدارس به حد كافي توان آماده كردن فرزندان شان براي آينده را نداشته باشند. بنابراين، آنها براي اين كه به فرزندان شان جلب توجه بشود، به سراغ معلمان خصوصي مي‌روند.

دانش‌آموزان در تمامي گروه‌هاي سني و از مدرسه گرفته تا دانشگاه، تدريس خصوصي در زمينه دروس تحصيلي و دانشگاهي دريافت مي‌دارند. البته اگر شما قصد تدريس خصوصي در رشته ميكروبيولوژي داشته باشيد، بايد در اين زمينه كاملاً خبره باشيد. بنابراين، اكثر معلمان خصوصي به سراغ دانش‌آموزان دوره سيكل و دبirstان مي‌روند. رايج‌ترين موضوع كه معلمان خصوصي به خاطر آن استخدام مي‌شوند، رشته‌اي است كه دانش‌آموزان بيشترين مشكل را با آن دارند يعني رياضيات. البته معلمان خصوصي، فيزيك، علوم، زبان‌هاي خارجي، املا، انشا، تاريخ و مهارت‌هاي تحقيقي را نيز تدريس مي‌كنند. آماده كردن دانشجويان براي امتحان ورودي دانشگاه‌ها، حوزه‌اي بزرگ و رو به رشد براي معلمان خصوصي است. تست‌ها و آزمون‌هاي ورودي استاندارد همچون SSAT، PSAT، ISEE، ERB، CSEE، ACT، TOFEL و SAT I & II هميشه باعث ترس و نگراني والدين و دانش‌آموزان مي‌شوند و حتي باعث مي‌شوند كه برخي دانش‌آموزان مراحل آماده‌سازي خود را از فصل تابستان آغاز نمايند. البته استفاده از مربي براي آمادگي برخي امتحانات دچار سير صعودي شده است. مثلاً والدين معلمان خصوصي را براي دانش‌آموزان كلاس چهارم در نيويورك و امتحان زبان انگليسي اين دوره كه اصطلاحاً "The Test" ناميده مي‌شود، استخدام مي‌نمايند. برخي معلمان خصوصي در كنار تدريس خود، در زمينه پذيرش در دانشگاه‌ها نيز مشاوره مي‌دهند.

در اكثر مواقع اين دانش‌آموزان هستند كه براي تدريس خصوصي به منزل معلمان مراجعه مي‌نمايند. براي كسب درآمد بيشتر، برخي معلمان خصوصي در سطح دانشگاهي، به منزل افراد مي‌روند. در حالي كه تدريس خصوصي به صورت تك نفره و رو در رو است اما براي كاهش هزينه‌هاي دانش‌آموزان معمولاً يك معلم در آن واحد به سه دانش‌آموز درس مي‌دهد. برخي معلمان در زمينه آموزش به دانش‌آموزاني كه از برخي ناتواني‌هاي يادگيري رنج مي‌برند، تخصص دارند. همچنين يك معلم خصوصي مي‌تواند حوزه فعاليت خود را بيشتر كند و دانش‌آموزان خود را كه در برنامه‌هاي زماني آنها جاي نمي‌گيرند يا نيازهايشان خارج از حوزه تخصصي آنان مي‌باشد را به ديگران ارجاع دهند. آنها يا با ديگر معلمان خصوصي قرارداد مي‌بنند يا مبلغي را در ازاي معرفي افراد دريافت مي‌دارند.

مهارت‌ها و دانش مورد نياز شما

هم براي معلمان خصوصي كامپيوتر و هم معلمان خصوصي دروس تحصيلي

- شما نيازمنند مهارت‌هاي خوبي ارتباطي هستيد تا بتوانيد نيازهاي دانش‌آموزان را شنيد و آنها را به خوبي تفسير نماييد. بايد اطلاعات را به شكلي ساده، روشن و جامع ارايه كنيد. جان برينشتاين² كه برنامه وردپرفكت³ را تدريس مي‌كند، مي‌گويد: "آموزش‌دهندگان رايانه با افرادي كار مي‌كنند كه ممكن است ندانند سوالات خود را چگونه بيان دارند تا به اطلاعات مورد نياز خود دست يابند. اگر شما به دقت به سوالات آنان گوش نكنيد و زماني را صرف يافتن پاسخ‌هاي دقيق ننماييد، آنگاه آنان دچار سردرگمي خواهند شد."

² Jan Berinstein

³ WordPerfect

- صبر و شكيبايي يك الزام است. بسياري از افرادي كه به دنبال تدريس خصوصي مي‌روند، اصلاً به آنچه كه شما مي‌دانيد و از نظرتان كارآمد است، اعتماد و اعتقاد ندارند. آنها اشتباهات متعددي مرتكب مي‌شوند و سوالاتي كاملاً بديهي مي‌پرسند. ممكن است آنها به بارها تكرر پاسخ‌ها و توضيحات احتياج داشته باشند و نياز باشد كه آنان را بارها و بارها تشويق كنيم.

براي معلمان خصوصي دروس تحصيلي

- اگرچه مدرک تحصيلي الزامي نيست اما مدرک ليسانس يا مدرکي مشابه در حوزه‌هاي تخصصي همراه با يك مدرک پيشرفته براي اعتبار در بازيابي و معرفي خود به عنوان يك معلم خصوصي مورد نياز است.

براي معلمان خصوصي رايانه

- بايد در زمينه حداقل يك مجموعه نرم‌افزاري مهارت داشته باشيد و سيستم‌هاي عامل را به خوبي بشناسيد. بايد از فن‌آوري‌هاي روز مطلع باشيد و دانش نرم‌افزاري سخت‌افزاري و نرم‌افزاري خود از جمله نسخ جديد برنامه‌هاي مختلف را ارتقا دهيد. بايد به سرعت بياموزيد و هميشه آماده تغييرات باشيد.
- بايد در زمينه حوزه‌هايي همچون بازار، قوانين، بيمه، پزشکي، دندان‌پزشکي، تعمير خودرو، عمران يا سرگرمي اطلاعاتي داشته باشيد تا اگر مراجعان سوالاتي در اين حوزه‌ها از شما پرسيدند، به خوبي درک کنيد كه آنها درباره چه موضوعي صحبت مي‌کنند و بتوانيد پاسخي قانع‌کننده به آنها بدهيد.
- براي آموزش در کلاس درس، مهارت‌هاي خوب بياني الزامي است.
- بايد بتوانيد طرح‌ها، مطالب آموزشي و ديگر مفاد کمک آموزشي را بنويسيد.
- آن مک/يندو مي‌گويد: "مهارت‌هاي اينترنتي به صورت آشنايي با موتورهاي جستجو، انتقال الکترونيکي اسناد و پيوست‌ها به کار شما کمک زيادي مي‌کند."

هزينه‌هاي شروع براي معلمان خصوصي دروس تحصيلي

حداکثر	حداقل	
۳۰۰۰	۱۵۰۰	رايانه
۸۰۰	۳۰۰	چاپگر
۶۰۰	۱۵۰	دستگاه‌هاي چند منوره چاپگر/ دورنگار/ اسکنر/ کپي
۵۰۰۰	۵۰۰	اگر معلم در خانه خود تدريس مي‌کند، بايد اطاقي کامل را تجهيز نمايد
۳۰۰	۱۰۰	کتب و متون مرجع
۵۰۰۰	۱۰۰۰	بودجه بازيابي اوليه
۱۴۷۰۰ دلار	۲۷۵۰ دلار	جمع کل

هزينه‌هاي شروع براي معلمان خصوصي رايانه

حداکثر	حداقل	
۷۰۰	۳۰۰۰	رايانه نوت‌بوک همراه با ملزومات
۱۵۰۰	۱۱۰۰	صفحه نمايش همراه با ملزومات

چاپگر ليزري	۴۰۰	۲۵۰۰
صفحة السبيدي براي اراية مطالب	۷۰۰	۷۰۰۰
دورنگار يا دستگاههاي چند منظوره	۱۵۰	۶۰۰
نشر رايانه‌اي يا نرم‌افزار اراية مطالب براي نشان دادن نمودارها و گرافها	۱۰۰	۴۰۰
ماشين دوخت براي وصل کردن صفحات به يکديگر	۲۵۰	۵۰۰
مبلمان اداري شامل يك ميز براي گرد هم آوردن مفاد آموزشي	۵۰۰	۱۰۰۰
نرم‌افزارهاي لازم براي اراية خدمات به مشتريان (برخي شرکتهای نرم‌افزاري، برنامه‌هاي خود را به طور رايگان يا با تخفيفي قابل توجه در اختيار مربيان و مشاوران خصوصي قرار مي‌دهند)	۵۰۰	۲۰۰۰
هزينه‌هاي آموزش و ديگر هزينه‌هاي كسب اعتبار در قبال نرم‌افزارهايي كه آموزش مي‌دهيد	۵۰۰	۴۰۰۰
بودجه بازاریابی اولیه	۱۵۰۰	۳۰۰۰
بيمة وارد آمدن خسارت به سخت‌افزارها و اطلاعات	۹۰۰	۱۰۰۰
جمع كل	۱۰۶۰۰ دلار	۳۱۵۰۰ دلار

مزایا

- پاسخ دادن به نیازهای مشتریان چالشی مستمر است و مي تواند كاري جذاب و سرگرم‌كننده باشد.
- كمك به افراد براي يادگيري آنچه كه شما مي‌دانيد، نوعي حس موفقيت و مفيد بودن را به دنبال دارد.
- براي معلمان خصوصي رايانه، آموزش مي‌تواند گامي به سمت ديگر حوزه‌هاي مشاوره رايانه‌اي همچون سفارش‌دهي نرم‌افزارها يا تهية اسناد باشد.

مشكلات

- تدریس خصوصي كاري پر رقابت است لذا بايد براي اين كه از اين حجم اين رقابت برآييد، تخصص كافي داشته باشيد.
- گاهي اوقات مجبور هستيد با افرادي كار كنيد كه نمي خواهند در جايگاه يك شاگرد باشند و دوست ندارند كه كسي به آنها بگويد چه كار كنند يا نمي خواهند چيزي بيشتري از آنچه كه مي‌دانند، بدانند. اين امر به ويژه در زمان يادگيري موضوعات جديد ديده مي‌شود. بايد حتي وقتي احساس سي ديپلماتيك نداريد، رفتاري ديپلماتيك داشته باشيد.
- آموزش‌دهندگان رايانه بايد به طور مستمر در خصوص يادگيري خود سرمايه‌گذاري كنند. آن مك ايندو هر ماهه در يك كارگاه آموزشي شركت مي‌كند. او معتقد است كه خواندن آگهي‌هاي موجود در مجلات رايانه‌اي از خواندن مقالات آنها مهم‌تر است.

قيمت گذاري

معلمان خصوصي رايانه

۳۵ تا ۱۲۵ دلار در ساعت؛ البته دستمزد كارهاي تفريحي كمتر است. برگزاري يك دوره سه ساعته شامل هزينه اياب و ذهاب نمي‌شود زيرا مشتريان معمولاً تمايلي به پرداخت اين هزينه ندارند. براي اياب و ذهاب به مسيرهاي طولاني‌تر، حداقل مبنايي چهار ساعته محاسبه مي‌شود. آموزش در يك روز، ۲۵۰ تا ۱۲۰۰ هزينه دارد.

معلمان خصوصي دروس تحصيلي

۱۵ تا ۵۰ دلار در ساعت. اين نرخ بر اساس تجربه، مكان و رفتن معلم به خانه شاگردان فرق مي‌کند. دانشجوياني که به تدریس خصوصي مي‌پردازند از پايين‌ترين نرخ دستمزد برخوردارند. اکثر معلمان خصوصي که در خانه خود کار مي‌کنند بين ۲۰ تا ۳۰ دلار در ساعت دستمزد مي‌گیرند. اگر به طور همزمان به سه دانش‌آموز درس داده شود، اين رقم ۱۰ تا ۱۵ دلار در ازاي هر ساعت خواهد بود.

درآمد بالقوه

درآمد ناخالص سالانه براي معلمان خصوصي دروس تحصيلي: بر مبناي ۲۰ ساعت تدریس در هفته، ۴۰ هفته در سال و ۲۵ دلار در ازاي هر ساعت: ۲۰۰۰ دلار.

هزينه‌هاي سر به سر براي معلمان خصوصي دروس تحصيلي: پايين (کمتر از ۲۰ درصد).

درآمد ناخالص سالانه براي معلمان خصوصي رایانه: بر مبناي ۵۰۰ دلار در روز، سه روز در هفته، ۴۸ هفته در سال: ۷۲۰۰۰ دلار.

هزينه‌هاي سر به سر براي معلمان خصوصي رایانه: متوسط (۲۰ تا ۴۰ درصد). هزينه‌هاي اوليه عبارتند از تهيه يك وسيله براي آمد و شد، نرم‌افزارهاي جديد و ارتقاي آنها، ادامه تحصيل، تهيه سخت‌افزارها و کتب.

بهترین برآورد بازار کسب و کار داخلي

چشم‌انداز تدریس در سال‌هاي آتي بسيار خوب است. نگراني مستمر در مورد کيفيت آموزش در کلاس‌هاي درسي به رشد تدریس خصوصي در حوزه دروس تحصيلي هم در زمينه‌هاي درسي دانش‌آموزان و هم در آماده‌سازي آنها براي امتحانات ورودی کمک شاياني کرده است. اگرچه استفاده از نرم‌افزارها ساده شده است اما ميزان روزآمد ساختن آنها هم افزايش يافته و در نتيجه کاربران به روش‌هاي نويني براي استفاده از آنها نياز دارند. همچنان که بهاي نرم‌افزارها کاهش مي‌يابد، شرکت‌ها نيز هزينه‌هاي استفاده از نيروي انساني يا تجهيزات خود را کاهش مي‌دهند. لذا معلمان خصوصي رایانه بايد به کار خوب خود ادامه دهند هر چند که امروزه بخش زيادي از اين تدریس از طريق اينترنت انجام مي‌شوند و امکانات الکترونيکي حجم بيشتري از ارتباطاتي صوتي و تصويري را ممکن ساخته‌اند.

بهترین راه‌هاي ورود به اين کسب و کار

معلمان خصوصي رایانه

- بروشورهاي خود را در مکان‌هاي عمومي يا تابلوهاي تبليغاتي واقع در فروشگاه‌هاي رایانه، فروشگاه‌هاي لوازم اداري، عرضه‌کنندگان مطبوعات و فروشگاه‌هاي تعمير کامپيوتر عرضه کنید.
- در خارج از يك فروشگاه شلوغ رایانه مستقر شويد و اجازه دهيد مشتريان که در حال ترک آنجا با يك کامپيوتر جديد هستند، متوجه شوند شما چه کاري انجام مي‌دهيد. در صورت امکان، وقت‌هايي را براي ملاقات تعيين نماييد.
- مجوز لازم براي نرم‌افزارهايي که قصد داريد از آنها استفاده کنید را اخذ نماييد. اين امر نمايانگر صلاحيت شما براي ارجاع مشتري از جانب توليدکنندگان است.
- سعي کنید مشترياني از جانب توليدکنندگان، فروشندگان، عرضه‌کنندگان و مشاوراني که همين خدمات را براي شرکت‌هاي مد نظر شما انجام مي‌دهند، جذب کنید. مي‌توانيد به طرق مختلف تيم‌هايي را با آنها تشکيل دهيد.

- در جستجوی انعقاد قرارداد با فروشندگان و واسطه‌هایی باشید که در زمینه نصب سیستم‌های رایانه‌ای فعال هستند؛ البته باید آنها را در فروش خود سهیم کنید.
- در جلسات و انجمن‌های کسب و کار سخنرانی کنید و مزایای استفاده از نرم‌افزارهای رایانه‌ای که با آنها آشنا هستید را بیان نمایید. این سریع‌ترین، ارزان‌ترین و آسان‌ترین شیوه برای کمک به افراد برای درک کمک‌های آموزشی شما به آنان است.
- به طور داوطلبانه در سازمان‌هایی که بازار شما هستند، سخنرانی کنید.
- در کلاس‌های ویژه بزرگسالان تدریس نمایید. مثلاً اگر هدف‌تان شرکت‌های حقوقی است، کلاس‌هایی را برای منشی‌ها و مشاوران حقوقی برگزار کنید. این کلاس‌ها هم تبلیغ برای شما هستند و هم درآمد به دنبال دارند.
- از طریق انجمن‌های حرفه‌ای، بازرگانی یا کسب و کار با دیگران در حوزه تخصصی خود ارتباط برقرار نمایید. گاهی اوقات به ویژه در حوزه قضایی، شما نمی‌توانید به انجمن‌های حرفه‌ای بپیوندید و بنابراین باید از طریق سازمان‌های مدنی و کسب و کار با آنها ارتباط برقرار کنید. همچنین می‌توانید با گروه‌های کاربران رایانه و نرم‌افزارها ارتباط برقرار کنید. تولیدکنندگان می‌توانند این گروه‌ها را به سمت شما سوق دهند.
- تبلیغات خود را از طریق پست مستقیم برای شرکت‌هایی بفرستید که مجموعه نرم‌افزارهای ویژه‌ای را خریده‌اند. می‌توان نام و کد پستی آنها را از فهرست فروشندگان اخذ کرد. بدون چنین فهرستی، پست مستقیم بسیار گران خواهد بود.
- یک خبرنامه فصلی منتشر کنید که در آن اطلاعاتی پیرامون ارتقای نرم‌افزارها، دستورالعمل‌هایی برای کاربران و تجهیزات جدید ذکر شده‌اند را ذکر کرده و آن را برای مشتریان گذشته، حال و احتمالی و هر کس دیگری که ممکن است به کسب و کار شما مراجعه کند، بفرستید.
- از مشتریان راضی خود بخواهید دیگر افراد نیازمند آموزش را به شما معرفی کنند. به مشتریان احتمالی مشاوره رایگان یا دارای تخفیف ارایه نمایید. مثلاً سعی کنید مشکلات نرم‌افزاری آنها را از طریق تلفن حل کنید.
- در نشریات بازرگانی شهر و نشریات رایانه‌ای یا تخصصی بازرگانی تبلیغ نمایید.
- نام خود را در کتاب زرد و در زیر سرفصل آموزش کامپیوتر درج نمایید.
- شبکه‌ای برای خود ایجاد کنید و با سایت‌های متخصصان حوزه‌هایی همچون مشاوره کامپیوتر و همچنین سایت‌های همکارانتان در دیگر نقاط کشور ارتباط برقرار نمایید.

معلمان خصوصی دروس تحصیلی

- با معلمان، کارکنان اداری مدارس، مشاوران و مدیران مدارس منطقه خود در زمینه تخصص خود تماس بگیرید و بروشوری جذاب از کارهایتان را برای آنان ارسال کنید.
- بروشورهایی که نشانگر توانمندی‌هایتان هستند را در تابلوهای ویژه نصب کنید تا والدین آنها را ببینند.
- برای نشریات عمومی مقالاتی در باب موضوعات مرتبط با تخصص‌تان بنویسید و عکستان را همراه با شماره تماس در آن به چاپ برسید.
- شبکه‌ای برای خود ایجاد کرده و نام و گواهی‌نامه‌هایتان را در آن درج نمایید.
- در سازمان‌های اجتماعی مشارکت کنید.

گام‌های نخست

برای معلمان خصوصی رایانه

- در زمینه برنامه یا برنامه‌های رایانه‌ای که تدریس می‌کنید، مجوز لازم را اخذ کنید. باید در زمینه نرم‌افزارها و تجهیزاتی که استفاده از آنها را به دیگران درس می‌دهید، اطلاعات کامل داشته باشید.
- یک بازار مناسب را انتخاب نمایید. این باید بازاری باشد که اطلاعات کافی درباره آن دارید. افراد را مورد ارزیابی قرار دهید تا ببینید آنها قصد دارند واقعاً چه استفاده‌ای از نرم‌افزارهایشان داشته باشند و سپس نحوه استفاده را به آنها نشان دهید.
- اگر باید وارد بازاری شوید که با آن آشنا نیستید، داوطلبانه پروژه‌ای را برای شرکتی در حوزه انتخابی خود انجام دهید تا بتوانید با زیر و بم و نیازهای این حوزه آشنا شوید. زمان کافی به نخستین پروژه خود اختصاص دهید تا بتوانید تا حد امکان مشاهده کرده و سوالات خود را بپرسید. در صورت امکان، به انجمن‌های تجاری و حرفه‌ای بپیوندید و در آنها فعالیت نمایید. همچنین در نشریات این حوزه مشترک شوید.
- علیرغم این که لباس در کسب و کار امروز رسمی نیست اما آن مک‌این دو توصیه می‌کند که مربیان باید رسمی لباس بپوشند.

معلمان خصوصی دروس تحصیلی

- تجارب خود را به کار بگیرید و با در نظر گرفتن میزان رقابت، موضوع و گروه سنی مورد علاقه خویش را انتخاب نمایید. ممکن است تخصص شما محدود باشد - مثلاً فقط جبر - یا گسترده بوده و چند موضوع را در حوزه ریاضیات دربرگیرد.
 - متون مربوط را به دست آورده و با آنها آشنا شوید.
- بروشوری تهیه کنید که نمایانگر خدمات شما است و شروع به برقراری ارتباط با معلمان، کارکنان مدارس، مشاوران و مدیران آنها نمایید. خدمات خود را به آنان بشناسانید.