

18+

МАРИНА СМИРНОВА

Бизнес преподавателя иностранных языков

ОТ И ДО



Марина Смирнова

**Бизнес преподавателя
иностранных языков. От и до**

«Издательские решения»

Смирнова М.

Бизнес преподавателя иностранных языков. От и до /
М. Смирнова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-530801-6

Книга «Бизнес преподавателя иностранных языков» — отличный гайд для тех педагогов, которые хотят стать востребованными специалистами и развить свой прибыльный бизнес. Здесь Вы найдете ответы на вопросы: как преподавать иностранные языки в соответствии с коммуникативной методикой, выбрать форму организации бизнеса, вести учет доходов и расходов, заниматься эффективным продвижением и многое другое. В книге есть таблицы и приложения, которые можно сразу применять в своей практике.

ISBN 978-5-00-530801-6

© Смирнова М.
© Издательские решения

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
ГЛАВА 1. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ. КАК ИМ СТАТЬ	7
1.1. Повышение квалификации	7
1.2. Курсы и экзамены для преподавателей английского языка	9
1.3. Выбор методики обучения английскому языку	11
1.4. Образ преподавателя глазами клиента	16
1.5. Сложные ситуации. Как их разрешить	18
ГЛАВА 2. БИЗНЕС ПЕДАГОГА	22
2.1. С чего начать. Выбор организационно-правовой формы бизнеса	22
2.2. Работа с органами контроля бизнеса	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Бизнес преподавателя иностранных языков

От и до

Марина Смирнова

© Марина Смирнова, 2021

ISBN 978-5-0053-0801-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Дорогие коллеги-преподаватели иностранных языков!

Эту книгу я написала для вас, потому что наш труд в последнее время становится все более и более востребованным. Иностранные языки нужны для самореализации, устройства на престижную работу, повышения по службе, улучшения успеваемости в школе и ВУЗе, при переезде за границу и, конечно, для общения! В поездках, путешествиях, с бизнес-партнерами, везде!

Надо ли говорить о конкуренции, которая неизбежна при таком спросе! Как известно, спрос рождает предложение. И сейчас оно огромно. Вы можете встретить его везде: пройдясь по городу и увидев вывески школ и курсов иностранных языков, в Интернете и соц. сетях, в школах и ВУЗах. Педагоги готовы обучать дополнительно и частным образом в качестве репетиторов. Некоторые, наиболее успешные коллеги, организуют свои курсы и школы, выходят в формат онлайн обучения, совершенствуют свои навыки и умения на международном уровне.

Как же выделиться на этом фоне? Как наработать клиентскую базу, стать зарекомендовав себя специалистом и зарабатывать так, чтобы жить обеспеченно и заниматься любимым делом?

Я сама прошла долгий путь, закончив Педагогический ВУЗ, затем Международный Экономический факультет столичного ВУЗа, поработав в компаниях референтом, частным репетитором, и наконец, выйдя на тот уровень, о котором я всегда мечтала. Я организовала свое дело – курсы английского языка @englishinuse_school и коучинг для педагогов английского языка @seminars_for_teachers.

Если Вы хотите того же, то эта книга будет Вам наиболее полезна.

Я хочу открыть секреты организации успешного и стабильного бизнеса, начиная с репетиторства, заканчивая организацией своего дела и работы в режиме онлайн и оффлайн. Также мне хочется, чтобы вы все были первоклассными специалистами, и я могу дать советы, как ими стать, как развиваться в языковых умениях и применении эффективной методики на уроках.

Здесь будут примеры из моего личного опыта обучения учеников различных языковых уровней, возрастов и с разными целями.

Я приложу несколько конспектов своих занятий, чтобы вы могли взять их на заметку.

Цель этой книги – сделать максимально понятным и разложить по полочкам весь процесс работы педагога, в том числе работы над собой! Ведь мы, преподаватели, это очень любим!

Искренне надеюсь, что эта книга поможет и Вам, и станет для многих начинающих коллег подручным пособием в работе, а также даст ответы на важные вопросы методики обучения и организации Ваших дел.

Приятного чтения!

ГЛАВА 1. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ. КАК ИМ СТАТЬ

1.1. Повышение квалификации

Кто же такой профессионал своего дела? Тот самый педагог, о котором мечтают ученики, к которому записываются в виш-лист, и кому готовы платить высокий гонорар, лишь бы достичь желаемого результата: отличных знаний английского языка!

Сейчас я расскажу о том, каким видят этого человека самые требовательные клиенты:

- Это специалист с дипломом педагогического языкового ВУЗа (желательно диплом с отличием).

- У нее (него) есть опыт обучения, работы, повышения квалификации или проживания за границей, в стране изучаемого языка.

- Она (он) имеет достаточно опыта в педагогике (желательно в престижных школах или ВУЗах), но при этом не стар (а)!

- У него (нее) есть несколько сертификатов международного образца, подтверждающих квалификацию и языковые знания.

- У нее (него) есть только благоприятные отзывы и рекомендации от клиентов.

- Она (или он) доброжелательна, спокойна, выслушает все, что клиент считает нужным рассказать, (включая даже то, о чем можно было бы не рассказывать), внимательна и всегда пойдет навстречу, если понадобится решить организационные и материальные вопросы...

Итак, хорошая новость! Если из этого списка Вы соответствуете хотя бы двум-трем критериям, то Вы уже хороший специалист, который может набрать большую клиентскую базу. А если критериев у Вас больше, то поздравляю, Вы – мечта самого требовательного клиента!

На самом деле, периодически попадают клиенты, которые и правда считают, что если в послужном списке педагога отсутствуют некоторые пункты, то он не на 100% профи. Не расстраивайтесь, когда Вам встретится такой ученик. И в моей практике такое бывало. Из всех перечисленных регалий у меня отсутствует только обучение или проживание за границей. Когда одна дама спросила меня, был ли в моей практике этот опыт, я честно ответила, нет. На что услышала такой же честный вопрос: «Почему?» Потому что дорого, накладно, невозможно в данный момент, так как есть свой бизнес, который требует постоянного внимания... Видимо, я ее не убедила. Или у нее не хватило мотивации. Но после первого месяца обучения она уехала... в страну изучаемого языка!) Или в другую страну. Не важно. На мою самооценку и мотивацию это точно не повлияло.

Конечно, я хочу повысить квалификацию за границей. И это обязательно произойдет. Но всему свое время. И у Вас тоже будут все пункты, но не сразу. По-очереди, и в подходящий для этого момент.

Начинайте совершенствовать свои знания самым простым и доступным способом. От простого к сложному всегда легче двигаться. Если пока нет возможности ехать в Англию, то пройдите курс повышения языкового уровня и обучения методике преподавания языка у профессионала в школе или онлайн. Этот курс нужен не только для себя, но и для наработки базы, чтобы затем сдать международные экзамены и подтвердить свои знания!

Есть курсы TESOL, CELTA, DELTA, где Вас учат не только языку, но и тому, как его преподавать в соответствии с коммуникативной методикой. Это полноценные курсы, которые сейчас можно пройти не только оффлайн, но и онлайн. Длятся они от 1 месяца, если это интен-

сив оффлайн, и занятия проводятся каждый будний день с утра до вечера, до полугода или даже до 9 месяцев, если занятия проходят в удобном для Вас графике онлайн. В интернете Вы без труда найдете информацию о каждом из этих курсов, их программе, графике проведения и стоимости.

Стоимость! – это не очень приятный момент. Как Вы понимаете, она не дешевая. От 60 до 100 тысяч рублей. (Правда, TESOL стоит дешевле – от 9000 рублей, смотря сколько часов курса Вы будете проходить.) И самое главное, что по результатам этих курсов Вам все равно желательно будет подтвердить, что всё, что Вы прошли было не зря, и сдать экзамены: CAE, CPE, TKT.

О них мы и поговорим подробнее!

1.2. Курсы и экзамены для преподавателей английского языка

Для начала хочу пояснить, почему я выбрала для преподавателей английского языка именно эти экзамены: CAE (Certificate in Advanced English), CPE (Certificate in Proficiency English), TKT (Teaching Knowledge Test).

Ведь есть еще всем известные TOEFL и IELTS!

Так вот, IELTS и TOEFL и другие, более специфичные типа GMAT, GRE, A-levels, – это экзамены для обычных юзеров, которые хотят подтвердить уровень, либо для тех, кто имеет целью обучение в иностранной школе, ВУЗе и т.п.. Наиболее распространенные экзамены – это IELTS и TOEFL, цель которых – подтвердить языковой уровень и позволить сдавшему их осуществить переезд за границу с целью проживания, обучения или устройства на работу.

Сроки действия сертификатов ограничены: 2 года. По истечению этого периода, при тех же целях, Вам придется снова сдавать те же экзамены, чтобы подтвердить текущий уровень, т.к. считается, что за два года Ваши знания могут значительно ухудшиться или улучшиться, что кстати весьма справедливо.

IELTS и TOEFL имеет смысл сдавать преподавателю, если Вы проводите подготовку к ним непосредственно. Обычно при этом ученики желают, чтобы у педагога был сертификат, и он, так сказать, подтвердил свои знания, лично сдав экзамен на высокий балл, и был полностью знаком со структурой и форматом экзамена.

Сейчас даже при устройстве в многие школы от педагога требуется сдача экзамена формата ЕГЭ по его предмету, т.о. подтверждаются знания предмета.

Но если Вы не ведете подготовку к этим экзаменам, у Вас нет большого количества клиентов, желающих его сдать под Вашим чутким руководством, то нет смысла сдавать то, что придется пересдавать в случае реальной необходимости. Гораздо лучше подтвердить свой языковой уровень с помощью других экзаменов.

CAE и CPE сдают один раз и навсегда! К тому же они сложнее IELTS и TOEFL, особенно CPE! Вы практически подтверждаете уровень ADVANCED или даже PROFICIENCY, (как у носителя языка). Что еще нужно для счастья и уверенности в своих знаниях специалиста нашего профиля?

И для уверенности в Вашей квалификации учеников?

Итак, подробнее о CAE – the Certificate in Advanced English. Максимальный уровень, который Вы можете получить, сдав этот экзамен, – C2. Думаю, Вы знакомы с международной системой оценивания, где A1 и A2 – это beginner, elementary, B1 и B2 – это pre-intermediate, intermediate, upper-intermediate. C1 – это уже advanced, C2 – это advanced, граничащий с proficiency.

То же самое в CPE – the Certificate of Proficiency English, только его результаты C 2 делятся на три уровня (A, B, C), где A – самый крутой, приравненный к носителю языка, при этом к очень образованному и развитому интеллектуально носителю.

Лично я сдала CAE, получила C1, (немного не добралась до C2). Но это тоже очень хороший результат. Хочу еще сдать CPE для самосовершенствования и достижения максимального результата по шкале – C2.

Структура экзаменов похожа: состоят они из 2 частей. Письменной и устной. Они проводятся в разные дни. Устная включает беседу с партнером (таким же сдающим экзамен посторонним для Вас человеком), монологическое высказывание, выражение своего мнения, умение участвовать в полемике, развернутые ответы на вопросы экзаменатора. Длительность зависит от экзамена. В CPE она дольше, чем в CAE, и все на порядок сложнее.

Письменная часть – это грамматика, чтение, письмо, аудирование. Между ними по 2 коротких перерыва. Все уровня advanced. Аудирование, например, Вы будете выполнять с первого раза, на прочтение вопросов и понимание, что куда вставить в пропущенные предложения, дается буквально несколько секунд. Этого очень мало, иногда люди и по-русски не могут выполнить подобные задания. То есть перед тем, как сдавать CAE и, тем более, CPE убедитесь, что Ваш уровень позволяет их сдавать, иначе вместо сертификата Вы получите справку. Ее выдают, если экзаменуемый не достиг уровня C1. Например, его уровень B2.

Как подготовиться к CAE и CPE? С квалифицированным специалистом, конечно. Желательно, чтобы он сам имел сертификат одного из этих экзаменов и хорошо себе представлял формат, структуру и требования.

Если два вышеупомянутых экзамена подтверждают Ваш языковой уровень, не зависимо от того, являетесь Вы специалистом в сфере педагогики или просто хотите получить этот сертификат, например, для трудоустройства в престижную международную компанию, то ТКТ – Teaching Knowledge Test – это экзамен для педагогов.

Его может сдать каждый, и тот, кто не имеет диплома языкового или педагогического ВУЗа в том числе, но нужен он для подтверждения уже не языковых, а методико-педагогических знаний и умений.

Состоит ТКТ из 4 модулей. Первый посвящен общим понятиям языковедения и методики. Вас могут попросить соотнести предложение и подчеркнутую в нем фразу с ее определением, например, «**the box of chocolates and a bunch of flowers**» a noun phrase, conjunction или complex object. Могут быть задания, типа «дать определение коммуникативной методике» – и далее перед Вами будет определение с пропущенными в нём словами и несколькими вариантами на выбор для каждого пропуска.

Второй модуль – более практический, он посвящен в основном планированию уроков и применению методов в разных заданиях и на разных этапах занятия.

Третий – пониманию и владению организационной стороной процесса обучения, а также умению работать с ошибками обучающихся, верно выявить и исправить их.

Четвертый – это оценивание профессиональным педагогом Вашего урока. Разумеется, подразумевается присутствие специалиста на Вашем занятии, и соответствие урока коммуникативной методике и всем тем принципам, которые Вы должны знать, чтобы сдать предыдущие три модуля.

Оценивают Вас в «**бэндах**»: band 1, 2, 3, 4. Четвертый – это высший балл, третий – тоже не плох, второй и первый – совсем не котируются.

Так же, как и предыдущие экзамены CAE и CPE, ТКТ – это кембриджское тестирование, которое очень ценится во всем мире.

Сертификат ТКТ Вы получите в любом случае, в нём будет указан Ваш бэнд и модуль, который Вы сдавали.

Вы можете сдать, например, 1 и 3 модули, и по каждому получить определенный бэнд.

В каждом модуле по 80 вопросов, кроме четвертого, где Вы ведете урок, и каждый длится 120 минут.

Сдавать или не сдавать эти экзамены – решать Вам. Скажу о себе, я сдала и CAE, и ТКТ на неплохие результаты. Клиенты обращают внимание на эти сертификаты, это престижно, и главное, это действительно повышает квалификацию. К экзаменам требуется подготовка, а значит, своеобразное обучение, даже если Вы готовитесь самостоятельно. А обучение – это и есть выход на более высокий уровень! Поэтому я очень советую Вам выбрать тот курс или экзамен, с которого Вы начнете свой путь к успеху и повышению квалификации, а вместе с ней и клиентской базы и уровня оплаты за Ваши услуги.

1.3. Выбор методики обучения английскому языку

Как быть, если Вы прекрасно владеете языком, возможно даже на уровне *advanced*, но не совсем понимаете, как грамотно донести и передать своим ученикам Ваши знания?

Для этого есть методика обучения, и не одна. И для начала, Вам необходимо определиться, какой из них Вы будете пользоваться. А возможно, Вы разработаете свою уникальную методику, которая приведет Вас к успеху в педагогической практике и к огромной клиентской базе!

Наверняка, для Вас не секрет, что сейчас предпочтение всеми курсами, преподавателями и, конечно, клиентами, отдается **коммуникативной методике обучения**.

С нее мы и начнем. Что она из себя представляет? Предполагается, что Вы будете обучать английскому только на английском. Да. Это означает полное отсутствие русского языка на уроке. Даже если ученикам не понятно, даже если это дети дошкольного возраста, даже если это бегиннеры – все равно только по-английски.

Коммуникативный – от слова общение. Поэтому Вы должны делать упор на разговорные задания. Грамматика объясняется не формулами и примерами и далее *drills* и еще раз *drills*, а на речевых моделях и немедленном «выводе» их в речь.

Приведу пример. Вы хотите обучить группу взрослых студентов уровня *elementary* теме: «*Present Simple*». Для этого в начале урока Вы вешаете на доску картинки, на которых они видят знакомые ежедневные действия: вот, девочка идет в школу, а вот, мама моет посуду, а вот, парень «качается» в тренажерном зале. Под картинками написана лексика (*go to school, wash the dishes, work out in a gym...*) Далее Вы вводите речевую модель: пишете сверху вопрос, например: «*What do you do every day (morning \ afternoon \ evening)?*» И сами на него отвечаете: «*I go to work. I don't go to school. I wash the dishes. I don't work out in a gym.*» Затем Вы задаете те же вопросы студентам. Они отвечают по Вашей модели. Потом меняете картинки, теперь они будут рассказывать о том, что делают люди на картинках, отвечая на вопрос: «*What does she \ he do?*», добавляя окончание *S*. Таким образом, Вы вводите и грамматику, и лексику. И это коммуникация, хоть и на простом уровне. Это уже мини-диалог – ответы на вопросы.

В коммуникативной методике много разговора и мало грамматики. Там есть тексты, видео и аудио, но их результат – это вывод в речь лексико-грамматических конструкций. Как их ввести, чтобы было понятнее что и каким образом ученик должен воспроизвести, я рассказывала на примере выше. Но что делать, если человеку сложно понять текст или аудио? Нужно ли переводить на русский?

Для того, чтобы исключить ожидаемые сложности, есть специальные *pre- и post – tasks*, т.е. задания «до» и «после». С помощью заданий «до» Вы обычно предваряете более сложное упражнение, такое как прочтение текста, например. Если ученик сразу будет читать текст, он не поймет половину. Многие, в процессе чтения даже не задумываются о смысле, сосредотачиваясь только на технической составляющей, т.е. корректном произношении слов. Также в тексте всегда есть новая незнакомая лексика, которая вызывает сложности.

Поэтому до чтения Вы должны:

– Ввести новые слова. С помощью иллюстраций, синонимичных рядов, дефиниций, просмотра презентации и т. п. Например, незнакомая лексика по теме текста о человеческих отношениях может быть «*relatives, generation, be like, look like, etc.*» Их можно ввести с помощью предложений с выделенными новыми словами и дефиниций.

My **relatives**: aunt and uncle with cousins live in another city.

Our parents often don't understand us because we are different **generations**.

...

(И ниже – дефиниции, с которыми их нужно соотнести выделенные слова:)

- people who are close to you, your aunts, uncles, sisters, brothers, cousins, etc. (relatives),
- people much older or younger than you who have other manners, style, hobbies, views, etc. (generation)...

После соотнесения студентам становится понятно значение слов.

- Задать наводящие вопросы по смыслу текста. Например, если текст об отношениях детей с родителями, спросите: Do you have children? What problems do parents have with their teenaged children? Have you ever had problems like that?

- Следите, чтобы в вопросах были и грамматические конструкции, которые будут встречаться в тексте, так Вы в очередной раз их проработаете.

- Чтобы закрепить понимание лексики и грамматики, можно дать упражнение на проработку лексико-грамматической модели. Например,

I always respect... (ученики заканчивают предложение своей идеей)

My cousin lives...

My parents never...

Таким образом, Вы с учениками проработаете и новые слова, и грамматику настоящего простого времени.

Также можно раздать группе вопросы, которые они должны задать друг другу, попросить составить список проблем с детьми и выделить из них самые распространенные и самые незначительные и проч.

После такой тренировки прочтение текста не покажется сложным. Но тем не менее, оно должно быть проведено в два этапа. Первый – беглое прочтение – reading for gist. Помните, мы и текст читаем без перевода и не обязательно вслух. Это коммуникативная методика. Здесь важно воспроизводить для коммуникации, а не просто так. Прочитали первый раз – ответили на вопросы по содержанию. Или нашли подходящий заголовок к каждому абзацу. Или расставили абзацы текста в правильном логическом порядке, чтобы получился связный по смыслу рассказ. Обычно такие задания есть в учебнике.

А вот, после второго прочтения, точнее во время него, предполагается более детальная обработка информации в целях лучшего понимания и запоминания – reading for details. Это и есть задания «после». Чтобы Вы не просто прочитали и забыли, а еще и вывели в речь. Итак задания «после»:

- Тоже могут быть в учебнике. Например, ответы на вопросы, нахождение слов, соответствующих дефинициям, в тексте, подстановка пропущенных частей предложения в пробелы в тексте.

- Высказывание своего мнения, agree or disagree.

- Обоснование и выявление причинно-следственной связи, составление диалогов на тему текста. Здесь можно проявить много фантазии. Например, Вы можете предложить студентам игру: a talk-show, где Вы распределите роли и продумаете сюжет.

Допустим, по нашему тексту о родителях и детях можно провести парную работу или работу в группе из 3 студентов. Студент – родитель (или два родителя: мама с папой) и студент – тинэйджер. Ребенок допустил оплошность, и родители проводят с ним беседу, решают проблему. Один родитель защищает, другой хочет наказать и т. п.

Это будет максимально эффективно, потому что такое задание:

А) Интересно и занимательно.

Б) Результативно в плане коммуникации. Ведь студенты общаются по-английски.

В) Снимает языковой барьер и помогает отработать все, что Вы прошли.

Вы можете давать задание и использовать в нем определенную лексику, можете писать сценарий на карточках. В общем, полет фантазии и творчества педагога здесь ограничивается только полным отсутствием русского языка и перевода.

Другая, не менее распространенная методика, но гораздо менее уважаемая сегодня, – **грамматико-переводная**.

Как Вы понимаете из названия, основное внимание при таком подходе уделяется изучению грамматики, причем по модели: записали формулу, объяснили (можно по-русски), привели примеры, далее делаем упражнения.

На втором месте чтение и перевод. Перед текстом можно выписать с переводом неизвестные слова. Аудирования и видео-заданий мало. Коммуникация в основном в виде ответов на вопросы после прочтенного текста, написания сочинений. Отсутствие ролевых игр, работы с карточками, интерактивных заданий и проч. современных фишек.

Не знаю, как у Вас, но у меня в воображении сразу возникает образ средней школы, где нас обучали английскому именно по такой модели!

Минусы ее настолько очевидны, что можно даже не расшифровывать, но мы с вами все же это сделаем, так нам важно сравнить несколько методик и выявить ту самую, которую мы будем применять на своих уроках.

– Мало коммуникации – то есть теряется смысл обучения английскому. В результате человек знает отдельные слова, может составить грамматически верные предложения, но как их применять в речи? Ученик ни разу этого не делал, не пробовал, у него, разумеется, появляется языковой барьер. Он знает слова, но боится допустить ошибку, не понимает, как все это связать в цельное высказывание, задать вопрос, обсудить проблему.

– Плохое восприятие речи на слух. Как часто Вы слышите от учеников, что они не поняли ни слова из, казалось бы, простого аудирования. Почему? Потому что до этого они слышали только речь учителя и своих одноклассников, привыкли только к их особенностям произношения, акценту, а у носителей языка, соответственно, другая артикуляция. К ней нужно привыкнуть. Желательно постепенно. То есть даже на начальном этапе, когда Вы работаете с бегиннерами, нужно слушать простые диалоги типа «Hello, how are you? – Fine, thanks, and you?..», потому что ученик должен привыкать к аутентичному произношению. Не нужно думать, что на этом этапе и так все ясно, зачем еще и слушать пару фраз. Слушать и воспринимать на слух необходимо от простого к сложному.

Однажды мой студент уровня pre-intermediate прислал мне ссылку на видео, где американка объясняла психологию отношений между мужчиной и женщиной на чистом и беглом английском. Он был расстроен, потому что не понял ни слова. Но ведь мы с Вами не понимаем высшую математику, когда учимся в 5 классе! Так же и на уровне pre-intermediate очень сложно понять речь уровня advanced.

А если мы, например, доучились до 10 класса и все время только решали уравнения, и вдруг нам дают задание построить график, пусть даже самый простой... Я уверена, что это вызовет сложности у всех, кто раньше этого никогда не делал.

В английском тоже можно дойти до высокого уровня, скажем до upper-intermediate, но при этом делать мало заданий на аудирование, а в основном общаться с одними и теми же людьми. При этом новая аутентичная речь покажется невероятно сложной, и непременно повлечет много ошибок в интерпретации.

Соответственно, делаем вывод, если нет практики восприятия на слух в грамматико-переводной среде, то понимания услышанного не будет.

Конечно же, Вы скажете, что нужна только коммуникативная методика. Многие коллеги порицают, а клиенты осуждают педагогов, которые применяют русский язык на уроке, пусть даже совсем в небольших количествах. Так ли это плохо? И есть ли минусы у коммуникативных методов обучения? По моему мнению, они есть!

– Многие студенты, не смотря, на объяснение, как кажется Вам исчерпывающее, все равно не понимают значение того или иного слова. Вы скажете, зачем им словари и онлайн-приложения для перевода? Пусть дома переведут, если так и не поняли. Но мы с Вами пони-

маем, что не у каждого будет время, и не каждый в принципе вспомнит об этом. А некоторые вообще поймут слово неверно, и будут думать, что оно переводится совсем не так, как на самом деле. Поэтому большой минус коммуникативной беспереводной методики – это «размытое» понимание материала.

– Грамматики, как я Вам говорила, мало. И формул тоже, и терминов – аналогично. Их просто нет. Студент запоминает речевую модель и даже уверенно использует ее во время занятия. Но опять-таки нет четкого понимания, когда ее можно применять. И через пару занятий, когда вы возвращаетесь к пройденным конструкциям, выясняется, что студент совершенно не ассоциирует их с изученным грамматическим материалом. И не понимает, что это то же самое значение. Он просто работал по той модели, которую Вы ему дали, а зачем она применялась, не задумывался.

Что же делать? Есть ли альтернативные методики? Их много. Есть, например, обучение английскому по песням! Это – запатентованная методика одного бизнесмена, который так научился английскому, по его словам. На мой взгляд очень сомнительная, но имеет место существовать!)

Есть методика полного погружения. Она, конечно, наиболее эффективная. Когда ученик едет в страну изучаемого языка на какой-нибудь курс-интенсив, где общается исключительно по-английски. Через пару месяцев он возвращается с хорошим «сдвигом» в сторону разговорных навыков. Но опять же, грамматику продолжает не понимать!

Есть методика занятий с носителем языка. Но это не погружение, как считают многие клиенты. Это просто отсутствие русского на уроке. И простое общение весь урок, так как найти носителя, который еще и методикой владеет и будет продумывать, как мы с Вами, как обучить грамматике, как ввести лексику, как задействовать и вывести в речь все, что было на уроке, – это большая удача. В основном носители сами с трудом понимают, что и зачем они преподают, общаясь по-английски на разные темы. И работая с детьми, они объясняют жестами и мимикой, что надо сделать, и ребенок просто повторяет за ними... Бездумно. Максимум, что у носителей получается лучше, чем у наших соотечественников с прекрасным языковым уровнем и знанием методики обучения, это научить произношению.

Итак, коллеги! Выход для нас с Вами один. Разработать свою методику.

Это очень сложно, подумаете Вы. Но на самом деле, все что требуется, это удачное комбинирование коммуникативной методики с грамотным и максимально доступным пониманию объяснением грамматики и ее тренировкой, а также заучиванием лексики.

Мое убеждение, что вводить лексику без перевода – мало эффективно. Обычно я ввожу ее посредством заданий, которые я описала выше. Но все равно выписываю в итоге на доску с переводом на русский язык. Я могу даже не произносить русские слова, но считаю, что ученики не должны запомнить слово неправильно. И во избежание недопонимания и двусмысленности обязательно выписываю слово и его перевод.

Тексты мы не переводим полностью, но если в них присутствуют сложные предложения, в которых содержится принципиально важный смысл, то мы переводим непосредственно их. Мне важно, чтобы мои ученики понимали все!

Если я объясняю грамматику, я тоже ввожу ее в разговорном контексте. Примеры приводила выше. Но! Если вижу, что люди ее не понимают, продолжают допускать одни и те же ошибки, могу пояснить на русском. Или если студенты по-русски сами просят еще раз объяснить. И обязательно пишу название времени или конструкции, которую мы отрабатываем. А на дом задаю drills и проверяю, как задание выполнено на следующем уроке.

Перед выводом в речь грамматической конструкции нужен не просто автоматизм, а понимание, что в данной ситуации работает такое-то значение, стало быть используем эту конструкцию.

Например, ученику должно быть ясно, что Present Simple – это не просто предложения, в которых есть слова или выражения *always, often, never, ...every day*, а предложения, которые рассказывают о регулярных действиях и неизменном состоянии.

Как видите, я комбинирую коммуникативную методику (ее на моих уроках 95—99 процентов) и совсем немного грамматико-переводную.

Считаю, что это никак не вредит, а наоборот, помогает добиться желаемого результата быстрее.

Помнить при комбинировании необходимо несколько ключевых моментов:

- Студенты должны не молчать и слушать, даже если они все понимают, а говорить.

- Коммуникация – это то, к чему мы стремимся на уроке, общайтесь со студентами, учите их, что ошибки – не страшны, важна регулярность в занятиях и практика общения!

- Русского языка в любом случае не должно быть много. В процентном соотношении – не больше 5% от всего сказанного на уроке.

Хотя есть неплохие методики, где много русского, и ученики все равно выводят в речь и лексику, и грамматику. Например, школа «Полиглот» А. Петрова. Очень уважаю этого специалиста! Посмотрите его бесплатные видеоуроки и поймете, о чем я говорю. Максимально простое объяснение, и максимальная отдача от учеников. При том, что русский в объяснении присутствует, и в довольно больших пропорциях.

1.4. Образ преподавателя глазами клиента

Теперь давайте представим, что две важных составляющих на пути к педагогическому успеху: квалификация и регалии, а также эффективная методика у Вас уже есть! Что же еще нужно клиенту для того, чтобы образ идеального педагога – Ваш образ – был полностью завершен и сложился в глазах Вашего клиента?

Немного поговорим о том, кто Ваш клиент. Многие коллеги работают, например, только с детьми. Значит, Ваш клиент... Нет, не дети. В первую очередь – родители. А затем дети.

Вы должны понравиться родителям, так как Вы изначально договариваетесь о занятиях с ними, потом детям, а потом снова доказать родителям, что Вы не зря им понравились.

Если Вы работаете со взрослыми, Ваша задача – создать образ идеального педагога глазами взрослого человека.

Давайте сравним эти две категории: родитель ребенка (дошкольного или школьного возраста) и взрослый ученик, который учит английский для себя. Какой образ идеального педагога они себе представляют?

Таблица 1. Образ преподавателя глазами клиентов.

Родитель	Взрослый
1. Вы - доброжелательный, коммуникабельный, профессиональный педагог, который имеет приятный внешний вид, нравится ребенку визуально.	1. Вы - в меру коммуникабельный, ответственный специалист с всевозможными дипломами и сертификатами.
2. У Вас на уроке много действий, материалов, игр, Вы подвижны, внимательны к эмоциональному состоянию ребенка и позитивны.	2. У Вас на уроке много материала и речи. Вы способны быстро донести информацию и в короткие сроки обучить необходимому. Вы внимательны к организационной стороне процесса, максимально экономя время и деньги ученика.
3. На Вашем рабочем месте светло, просторно, много атрибутов, игрушек, книжек, удобно и подвигаться, и сидеть за столом.	3. В Вашем рабочем пространстве уютно, есть стол, стул, доска. Можно комфортно записывать, читать, прослушивать или просматривать что-либо.
4. Стоимость уроков - не большая. Предпочтительны групповые занятия.	4. Важно соотношение цена-качество. Индивидуальная форма подходит так же, как и групповая.

Как видите, образы педагога глазами родителя и взрослого ученика некоторым образом отличаются друг от друга. Поэтому сложно быть «хорошим педагогом для всех». Необходимо

понимать, что мамочкам важно одно, а взрослым бизнесменам – другое. Преподаватель – это еще и человек, умеющий приспособиться к потребностям клиента.

Если Вы не готовы, например, весь урок двигаться и вести себя гиперактивно, Вам лучше не работать с детьми дошкольного возраста. Если Вы наоборот гиперактивны, улыбки, но при этом не очень быстро подаете информацию, а Ваш языковой уровень пока ниже upper-intermediate, я бы пока не рекомендовала Вам работать с взрослыми учениками.

Тем не менее, есть основные **принципы работы со всеми клиентами**. В работе я стараюсь соответствовать им всегда:

– *Опрятный, ухоженный внешний вид*. Это очень важно. Если Вы пришли на работу с растрепанными волосами или в помятой рубашке, клиенту это может быть неприятно. Опрятный вид педагога психологически располагает к себе.

– *Квалификация и действенная методика обучения* – это в совокупности Ваш профессионализм. Об этих двух компонентах мы уже говорили в предыдущих параграфах.

– *Внимательное отношение к клиенту*. Ребенок не пришел в группу, попросите администратора или сами напишите в мессенджере родителю об этом. Спросите, все ли в порядке. Отправьте домашнее задание к следующему уроку. Если мамочка считает нужным рассказать Вам об инциденте в школе, который произошел у ребенка на уроке географии, выслушайте. Возможно, это имеет отношение к английскому, Например, географичка проявила бестактность, и ребенок именно по причине расстройства сегодня на Вашем уроке может вести себя не как всегда, и Вам важно понимать причину. Если человек опоздал или пропустил по уважительной причине, продумывайте способы компенсации пропуска, а если Вы не компенсируете пропуски и опоздания, заранее предупреждайте об этом клиента, объясняйте, давайте на подпись договор, оферту, правила Вашей школы. Даже если Вы работаете по договору, и там все прописано, все равно проговаривайте важные моменты устно. Люди часто не читают договоры, доверяя специалисту, с которым они их заключили. А потом недоумевают, что в договоре были какие-то принципиальные для Вас моменты, о которых он, как выяснилось, не знал. Есть еще много примеров внимательного отношения педагога к ученикам, но я думаю, Вы уже поняли, какой курс нужно держать.

– *Ответственность*. Преподаватель – это человек, который всегда готов к уроку, у него есть план занятий, все материалы распечатаны, видео и аудио под рукой. Он приходит на урок вовремя. Начинает и заканчивает вовремя, а не на 15 минут раньше или позже, потому что не успел все отработать за время урока, или было недостаточно материала. Хороший педагог ведет отчет занятий, знает, сколько уроков отработано и сколько осталось оплачено до конца абонемента. Конечно же, он предупредит заранее, если произошло нечто непредвиденное, и занятие необходимо перенести или отменить.

– *Результативность*. Дайте ученику план действий. Пусть он будет примерный. Например, через 3—4 месяца мы с Вами выйдем с уровня elementary на уровень pre-intermediate. Вы сможете говорить о своей работе, общаться с партнерами, назначить встречу, написать письмо и т. п. Работайте в намеченном направлении, а через три-четыре месяца при регулярном посещении, (подчеркните этот важный фактор ученику), Вы напомним клиенту, что прошло всего 3 месяца, а он уже умеет все, что Вы планировали и даже больше. Проведите небольшой тест (письменный или устный), чтобы наглядно показать ученику результаты.

Если Вы будете отталкиваться от потребностей Ваших клиентов и соблюдать эти несколько принципов, у Вас всегда будет много заявок на обучение! И Ваш образ будет именно таким, каким представляет его себе самый требовательный ученик.

1.5. Сложные ситуации. Как их разрешить

И все же, каким бы идеальным не был педагог, всем, как говорится, не угодишь. Периодически возникают сложные ситуации, когда Ваши ученики, т.е. клиенты, не довольны, или Вы не очень довольны. И тогда выхода два: либо обижаться друг на друга и расставаться, либо разрешать конфликт и впредь избегать подобных осложнений.

Какие сложности чаще всего случаются у частного преподавателя (репетитора или частной школы) с клиентом, и какие способы можно предложить, чтобы предупредить их или решить «мирным путем»:

– **Проблема.** Клиент часто пропускает уроки или опаздывает. Соответственно, он хочет оплатить столько часов, сколько он реально посетил.

Выход. Перед началом занятий четко объясните клиенту, а лучше, конечно, подпишите договор, в котором будет четко прописано, сколько занятий при пропусках Вы прощаете или отрабатываете, если это предусмотрено в принципе, возможны ли переносы, и если да, то при каких условиях. Например, такое возможно, если клиент предупреждает заранее, хотя бы за сутки, а не за пару часов до урока.

Если клиент изначально осведомлен и предупрежден, Вы имеете полное право засчитывать все пропуски и опоздания как проведенные занятия. Помните, что Ваше время – это самый ценный ресурс, который нельзя тратить даром.

Предупредить клиента о правилах посещения можно и в сообщении. Например, так:

Уважаемые родители, добрый день. Прошу ознакомиться с информацией об оплате занятий:

1. Групповые занятия оплачиваются в виде абонемента, который рассчитывается по количеству занятий в предстоящем месяце. Информация о сумме и количестве занятий передается родителям в начале каждого последующего месяца. Стоимость одного группового занятия, входящего в абонемент, составляет ____ р. Цена строго зафиксирована. По требованию школы предоставляется договор и квитанции об оплате.

– Пропуски при групповых занятиях не учитываются. Исключение составляет длительное отсутствие ребенка на занятиях по причине болезни или отсутствия в городе, о чем родитель предупреждает преподавателя заранее и договаривается о количестве перенесенных занятий. В данной ситуации уроки «замораживаются» и переносятся на следующий месяц ... \ пересчитываются по стоимости фактически посещенных занятий, исходя из суммы ____ за 1 занятие (цена за 1 занятие вне абонемента стоит дороже, чем в составе абонемента, например, в составе абонемента на 8 занятий по цене 2400 р 1 занятие выходит 300 р., при единоразовой оплате 1 занятие стоит 500 р). В остальных случаях оплата возвращается и пересчитываться не будет.

– В оплату абонемента помимо академической работы входят все издержки школы: а именно распечатка учебного материала школы для каждого ученика, организация праздничных уроков, приобретение сувенирной и подарочной продукции для учеников и проч.

4. При отсутствии ученика на занятии в группу родителей в программе whatsapp отправляется домашнее задание и пройденный на уроке материал.

Спасибо за внимание!

– **Проблема.** Клиент не выполняет домашние задания, пропускает занятия, и Ваша цель выйти на определенный языковой уровень все дальше и дальше отодвигается от намеченного плана.

Выход. Об этом обязательно необходимо предупредить клиента. Можно сказать так: «Уважаемый,.. мы с Вами планировали выйти на intermediate за 3 месяца, но ввиду многочисленных пропусков, наша цель отодвигается еще на месяц.» Если человек не глуп и хочет достичь желаемого результата быстрее, он поймет Вас правильно и продолжит заниматься в нормальном режиме. Если нет, то Вы снимете с себя ответственность, т. к. Вы предупредили о последствиях. И претензий, что Вы не справились с задачей быстро, и он не научился «болтать» через 3 месяца, к Вам не будет, а если будет, то Вам всегда есть что на это ответить.

Конечно, я понимаю, что многие из педагогов в принципе не приемлют такую ситуацию, не вступают в полемику и просто отказываются от такого клиента. Но не забывайте, что это его выбор! А Вы не просто добросовестно преподаете, но еще и зарабатываете на жизнь. И вникать в проблемы каждого, да еще и менять в его сознании приоритеты и заставлять заниматься ответственно, уж точно не в Ваших силах. Поэтому если клиенту комфортно заниматься таким образом, уведомите его о возможных проблемах, и не получив фидбэк, можете продолжать работать в удобном для него темпе. Это не позор, и не стыд для педагога. Воспринимайте это как то, что Вы подстраиваетесь под потребности клиента.

– **Проблема.** Ученик требует слишком много внимания. Есть такие люди, которые могут позвонить в выходной день с проблемой, которая только ему кажется глобальной. Например, во время моего отпуска мне позвонила клиентка в расстроенных чувствах и долго рассказывала, что ее ребенок получил по контрольной тройку. Понятно, что она была неприятно поражена, ведь ребенок долго занимается со мной английским.

Как же так? Мама недоумевала, присылала мне фото контрольной, извинялась, что отвлекает во время отпуска... Я разобрала тест, увидев, что ребенок сделал больше описок, чем ошибок. После этого выяснилось, что произошёл конфликт с учителем в школе. Мама сетовала, что ребенку несправедливо снизили оценку, долго рассказывала о ситуации с учителем и т.п... Итого примерно час моего времени... В отпуске!

Выход. После этого я поняла, что внимание к клиентам – это замечательно, но всему есть предел. Теперь, когда я в отпуске, на звонки отвечает мой администратор. Срочные вопросы передаются мне в конце дня, и я решаю, насколько они срочные, чтобы я прореагировала прямо сейчас. Обычно все это решается на уровне администратор-клиент без моего непосредственного участия. Если у Вас нет администратора, обозначьте время, в течение которого можно Вам звонить и писать сообщения. Заведите рабочий телефон, который будет в зоне доступа только в рабочее время. Личное время и отпуск – это святое. Клиент должен понимать, что Вы не волшебник, и взмахнуть палочкой и решить его проблему ночью, например, Вы не сможете. И в принципе, что беспокоить человека в нерабочее время без экстренных причин – это дурной тон.

– **Проблема.** Клиент забывает оплатить очередной абонемент или оплачивает не вовремя.

Выход. Напоминайте клиенту об оплате заблаговременно. Когда осталось последнее оплаченное занятие. Указывайте сроки оплаты следующего абонемента. Лучше писать сообщения, чтобы все было зафиксировано в письменном виде. От сказанного устно можно «отказаться», сделать вид, что забыл, не расслышал, не понял. От написанного отказаться сложнее.

Лучше, когда есть администратор, который занимается этими вопросами. Если его нет, придется делать это самим.

При отсутствии оплаты клиент может спокойно прийти на занятие по новому абонементу, такие ситуации не редки. В данном случае рекомендую перед началом урока сказать, что это занятие еще не оплачено. Если клиент извинится, пообещает оплатить после и т.п., но не оплатит и так же придет на следующий урок, рекомендую его не проводить и объяснить клиенту, что по правилам в договоре Вы работаете только по предоплате. У Вас есть определенные расходы (на аренду офиса, канцтовары, распечатку материала и т.п.), которые Вы также оплачиваете заранее, и поэтому не можете себе позволить ждать оплату за занятия. Вот, примеры сообщений клиентам об оплате:

Добрый день, Имя ученика!

Информирую Вас, что остается последнее оплаченное занятие по абонементу.

Прошу Вас перечислить сумму (указать) за последующий абонемент на (количество) занятий до (указать число), если Вы планируете продолжать занятия! Буду благодарна за отзыв о моей работе (ссылка на соц. сеть)!

Если не перечислил вовремя!!!

Уважаемый (Имя)!

Напоминаю Вам об оплате абонемента. Дублирую предыдущее сообщение (скопировать и перенаправить информацию предыдущего сообщения). Просьба не задерживать оплату для сохранения места (в группе).

(Имя), здравствуйте!

Подскажите, переводили ли Вы уже оплату за новый абонемент? Перечисления я не видела, возможно, мне не пришло уведомление.

– **Проблема.** Клиент не доволен ценой или качеством услуг.

Выход. Спросите, что конкретно клиента не устраивает в качестве. Важно, чтобы Вы понимали и воспринимали разумную критику. Возможно, клиент прав, и есть смысл поменять что-то в методике обучения, чтобы не было подобных жалоб. Особенно обращайте внимание на ситуации, когда несколько клиентов подряд отказались работать с конкретным педагогом в Вашей школе, например, или жалуются, что на Вашем уроке они не понимают грамматику. Значит, необходимо поменять некоторые методы работы, а если речь о Вашем сотруднике, то разумно будет провести беседу, разъяснить, как и что ему поменять, поприусутствовать на нескольких уроках и удостовериться, что сотрудник Вас понял. Если же он так и не понял, тогда имеет смысл нанять другого специалиста, от которого клиенты будут уходить довольными.

Если клиент недоволен ценой, это повод к расставанию. Все просто: он хочет «сбить» цену и начинает торговаться: «А вот, в школе за углом цены дешевле... А что, скидка не положена...»

Вы изначально знаете цену себе, своим знаниям и времени. Так зачем же себя обесценивать? Можно предложить скидку, но она должна быть не потому, что Вас вынудили ее сделать безосновательно. А, например, потому что клиент оплатил сразу много занятий, или привел к Вам нового клиента. Или если клиент долго болел и много пропустил, но поскольку он Ваш постоянный клиент, Вы решили проявить лояльность и сделать человеку приятное –

скидку на следующий абонемент. Или в летнее время, когда клиентов мало, Вы решили сделать скидку, чтобы у Вас купили абонементы на все лето, и таким образом обеспечить себя работой.

Вот, пример специального предложения клиентам с летней акцией:

Уважаемые наши постоянные клиенты!

Только для вас действует специальное предложение по занятиям в период с 01.06.2020 по 31.08.2020 и на покупку абонементов на следующий учебный год с 01.09.2020 г.

- в летний период для тех, кто продолжит занятия, мы предлагаем три месяца по цене на 20% дешевле от обычной стоимости! Скидка действует при единовременной оплате сразу трех месяцев, при этом отмены и перенос занятий не производятся.

- Почему мы продаем абонементы на сентябрь 2020 г сейчас?

В течение летних месяцев у нас появляется большое количество новых клиентов, и время, закрепленное за Вами или удобное Вам, в сентябре уже является занятым! Чтобы обеспечить себе возможность заниматься у определенного преподавателя и выбрать подходящее время (примерный интервал + \- 1 час), а также закрепить выгодную цену абонемента (в новом учебном году цена может вырасти), Вы можете заранее позаботиться об этом еще в мае 2020 г.

Благодарим за внимание. По всем вопросам обращайтесь в личном сообщении или звоните!

Конечно, от всего не убережешься, но Вы должны заботиться о проблемах заранее! Продумывайте в договорах и правилах, с которыми знакомятся и подписывают клиенты, проблемные моменты и пишите, что делать в таких случаях.

Клиенты – тоже люди, они все понимают. Никто не будет специально вступать с Вами в конфликтные ситуации, если Вы полностью устраиваете их как педагог. Но если идти на встречу всем, можно перестать достойно зарабатывать себе на жизнь из-за того, что Вы не берете предоплату, прощаете все пропуски и переносите занятия. Клиенты привыкают к такому отношению и воспринимают его как должное. Помните, что кроме Вас ценить Ваше время никто не станет!

ГЛАВА 2. БИЗНЕС ПЕДАГОГА

2.1. С чего начать. Выбор организационно-правовой формы бизнеса

Итак, Вы профессионал своего дела, прекрасный педагог, у Вас столько клиентов, что Вы можете делегировать их другим преподавателям, которых Вы готовы обучить работать с Вашими клиентами. То есть Вы пришли к организации своего бизнеса.

Существует много книг о стартапах, и о том, с чего начать свое дело. Но мы с Вами имеем довольно узкую специфику, и для нас в первую очередь важна организационно-правовая форма.

Из чего выбирать:

- Самозанятый.
- Индивидуальный Предприниматель (ИП).
- Общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Не так много опций, как видите. Это формы организации бизнеса, которые хороши для любых стартапов.

Расскажу подробнее о каждой из них, их минусах и плюсах.

– **Самозанятые.**

Это сравнительно «юная» форма, которая появилась в 2019 году, и очень многие с ИП перешли на самозанятых.

Кому выгодно? Стартапам, состоящим из 1 человека, который сам выполняет все услуги, не имеет сотрудников, и доход которого не превышает 2,4 млн рублей в год или 200 000 рублей в месяц.

Таблица 2. Самозанятые. Плюсы и минусы.

+	-
1. Легкость процедуры регистрации. Требуется лишь ввести персональные паспортные данные и выбрать фото в личном кабинете, который устанавливается на смартфон в виде мобильного приложения. 2. Легкость процедур отчетности и оплаты налогов. Все осуществляется через тот же мобильный личный кабинет. Там оплачиваются налоги, а отчетность как таковая не требуется. По налогам фиксируется Ваш доход. Если Вы захотите платить страховые взносы на обязательное и медицинское пенсионное страхование, Вы также сможете сделать это через ЛК. 3. Сниженная ставка по налогу. Всего 4 процента с дохода. В отличие от 6 % по упрощенной системе налогообложения ИП, например.	1. Самозанятые не могут нанимать на работу сотрудников. 2. При оплате страховых взносов налог на доходы не сокращается, как у ИП, например, а платится все так же, в полном размере. 3. Самозанятым можно не платить страховые взносы, но при этом и пенсии по старости у них не будет. Только социальная. Поэтому самозанятый сам вправе решать, обеспечивать себя пенсией или нет.

– ИП – индивидуальные предприниматели.

Кому выгодно? Небольшим фирмам с небольшим штатом сотрудников, в которых один человек готов нести ответственность за все. То есть вкладывает капитал в бизнес один человек, и прибыль, соответственно, тоже получает он один, принимая решения самостоятельно. Если Вы решили вкладываться в бизнес вдвоем с подругой, например, эта форма бизнеса Вам не подойдет.

Таблица 3. ИП. Плюсы и минусы.

+	-
1. Не требует изначально никаких вложений, кроме оплаты госпошлины за оформление свидетельства о государственной регистрации ИП. 2. Вы можете работать как единолично, так и нанимать на работу сотрудников. 3. Вы можете выбрать удобную систему налогообложения (УСН - упрощенная система - наиболее предпочтительна). При УСН Вы также выбираете удобный способ расчета налогов: 6 % от общего дохода или 13 % по системе (доходы минус расходы) x 13 %. 4. Вы платите страховые взносы, но имеете право уменьшить сумму налога на сумму уплаченных страховых взносов на 100 %, если работаете без сотрудников, и на 50 %, если у Вас есть персонал. 5. Налоговая отчетность и оплата фиксированных пенсионных взносов осуществляется один раз в год. Но Вы можете оплачивать поквартально, если Вам так удобнее. 6. Процедура ликвидации тоже не занимает много времени и не представляет сложности. 7. Возможность оформить патент. По нему Вы можете зафиксировать на год сумму налога, которая рассчитывается по предполагаемой прибыли ИП. Обычно эта сумма гораздо меньше той, которую Вы	1. Вы несете полную ответственность за все платежи, налоги, взносы, их просрочку и проч. 2. Если у вас есть сотрудники, необходимо иметь кассовый аппарат, расчетный счет и вести все расчеты с клиентами только так. Если сотрудников нет, то пока еще разрешена работа по БСО (бланкам строгой отчетности), которые выдаются клиентам вместо квитанций об оплате услуг. 3. По сотрудникам подается ежемесячная отчетность по среднесписочной численности, поквартальная - в ПФР. Раз в год подается налоговая декларация. 4. Страховые взносы платятся и за себя, и за сотрудников. 5. Вы фиксируете не только оплату, но и заключаете договоры с клиентами, трудовые договоры с сотрудниками, выплачиваете зарплату, оплачиваете больничный и отпуск, согласно ТК РФ. Для этой работы потребуются бухгалтер или кадровый работник. Самостоятельное выполнение требует времени и дополнительных знаний.

заплатите в реальности. Один раз оплачиваете её и забываете о налогах до конца срока действия Вашего патента.	
---	--

– ООО – Общество с Ограниченной Ответственностью.

Кому выгодно? Тем, у кого есть партнер. Вы – директор, например, а он учредитель. Когда Вы делите капиталы и прибыль, а также ответственность.

Таблица 4. ООО. Плюсы и минусы.

+	-
1. Согласно законодательству учредитель ООО при ликвидации или банкротстве не несет ответственность по долгам фирмы своими личными ресурсами. В отличие от ИП, который обязан выплатить все долги из своих личных средств.	1. Для ООО нужен Устав, печать, оплачивается минимальный уставный капитал 10000 рублей. Платится госпошлина за регистрацию.
2. Ответственность распределена между партнерами. И каждый официально обязан её нести.	2. Отчетность ООО сложнее ИП, систем налогообложения множество, в зависимости от доходов и расходов можно выбрать наиболее подходящую.
	3. ООО обязаны вести и подавать бухгалтерскую отчетность (баланс) в отличие от ИП.
	4. Обязательно оформление кассовой дисциплины.
	5. С прибыли удерживается еще 13 % НДФЛ.

Для себя я выбрала ИП, эта форма для начинающего бизнеса преподавателя иностранного языка мне представляется наиболее выгодной. Вы можете работать как единолично, так и с персоналом. Платите минимальный налог, при этом уменьшаете его сумму на сумму страховых взносов на 100 или 50%. А это от 20 до 40 тысяч рублей в год. Отчетность на начальном этапе я вела самостоятельно без бухгалтера, освоив несколько операций, а именно:

- Создание типового договора с клиентом,
- Заполнение БСО.
- Заполнение и подача налоговой декларации.
- Оплата фиксированной суммы страховых взносов поквартально с помощью онлайн сервиса или в банке с распечатанной с сайта ИФНС квитанцией.

Если Вы работаете один или одна, больше ничего не потребуется! Когда появляются сотрудники, рекомендую все же нанять бухгалтера. Операций по отчетности, платежам и рас-

четам становится больше, и хотя они простые, и их можно освоить, все же легко ошибиться, забыть или пропустить платеж. Бухгалтер возьмет за все это небольшую сумму, но это избавит Вас от лишних забот и потери времени, которое Вы могли бы потратить на развитие своего бизнеса.

2.2. Работа с органами контроля бизнеса

Когда я спрашиваю у многих коллег, почему они не открывают школы и курсы, а занимаются «неофициальным» репетиторством, они отвечают, что их останавливает ведение отчетности, оплата налогов и пенсионных взносов, т.к. это не маленькие суммы, и органы контроля, которые будут «терзать» проверками и штрафовать на еще более крупные суммы!

На самом деле, это все фантазии. Никто мучить малый бизнес не будет, и устраивать проверки тоже, если на то нет серьезных оснований.

Основания – это только две причины:

– Кто-то пожаловался на Вас. Если, например, это сделал недовольный сотрудник, то первым, кто позвонит и приедет к Вам с проверкой, будет – Трудовая Инспекция. А она, в свою очередь, может подать о Вас сведения и в другие органы, такие как Роспотребнадзор, ИФНС, Пожарная Инспекция. И тогда, разумеется, Вам придется повозиться, чтобы ограничиться замечаниями или небольшими штрафами.

– То же самое бывает при плановых проверках. Графики проверок на текущий год находятся в свободном доступе на сайтах органов контроля. Их обязаны проводить у всех. Но обычно начинают с более крупных компаний, а на мелких, что называется, не «замораживают» и до них «руки не доходят».

Я знаю коллег-бизнесменов, у кого за 10 лет не было ни одной проверки. Ребята регулярно платят взносы, подают декларации, не имеют проблем с клиентами и сотрудниками. Поэтому и жаловаться некому.

Но есть конкуренты, могут появиться недовольные клиенты, или уволенный персонал может захотеть сделать вам гадость. Поэтому приведу ниже перечень документов, которые по закону Вы обязаны иметь под рукой и вести, если у Вас курсы английского языка.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.