



강의기관에서  
먼저 찾는

## 스타강사되는법

도서관에 근무하는  
베스트셀러 작가가 알려주는 비법

"초보 강사가  
자기 PR 및 퍼스널 브랜딩을 통해  
강사로 선택받는 이야기"

유페이퍼 출판

손문숙 & ChatGPT 지음

도서관에 근무하는 베스트셀러 작가가 알려주는  
**강의기관에서 먼저 찾는 스타 강사 되는 법**  
(초보 강사가 자기 PR 및 퍼스널 브랜딩을 통해 강사로 선택받는 방법)

## 서문

### 1.1 책의 목적과 독자에게 전하는 핵심 메시지

#### 1.1.1 왜 이 책이 필요한지

#### 1.1.2 독자들에게 어떤 변화를 제공할 것인지

### 1.2 자기계발서 작가로서의 경험과 역량 소개

#### 1.2.1 작가로서의 핵심 경험과 교훈

#### 1.2.2 강사로서 경험과 결과

## 초보 강사의 자기 PR의 중요성

### 2.1 강의기관에서의 경쟁과 자기 PR의 역할

#### 2.1.1 강의 기관에서의 현실적인 경쟁 상황

#### 2.1.2 자기 PR이 강사로서의 성공에 어떤 영향을 미치는지

### 2.2 효과적인 자기 PR 전략과 퍼스널 브랜딩의 기본 원칙

#### 2.2.1 자기 PR을 위한 효과적인 전략과 방법

#### 2.2.2 퍼스널 브랜딩의 핵심 원칙과 적용 방법

### 2.3 강사로서의 퍼스널 브랜딩 방법과 실천 사례

#### 2.3.1 강의의 전문성 강화를 위한 책이나 논문 출간 전략

#### 2.3.2 성공적인 강사의 퍼스널 브랜딩 사례 소개

### 2.4 강의 기관에서 강사를 찾는 방법

#### 2.4.1 강의 기관의 요구사항 파악

#### 2.4.2 자기 PR을 통해 강의 기관의 주목을 끄는 방법

## 강의 포트폴리오 구축

### 3.1. 강의 경력 관리

#### 3.1.1 무료 강의나 워크숍을 통한 강의 홍보 전략

#### 3.1.2 공공기관 강의의 가치와 이점

### 3.2. 수강자 평가 및 피드백 분석 및 반영

#### 3.2.1 수강생 평가를 통한 자기 성장 기록

#### 3.2.2 피드백을 토대로 강의 스타일 개선

## 스타 강사로서의 성장

### 4.1 지속적인 전문성 강화를 위한 노력 방법

#### 4.1.1 최신 트렌드와 연구에 대한 지속적인 업데이트

#### 4.1.2 전문성을 높이기 위한 교육 및 자기 계발 방법

### 4.2 피드백과 개선을 통한 스타 강사로서의 성장

#### 4.2.1 수강생 대상 강의평가에서 얻은 피드백을 분석

#### 4.2.2 피드백을 토대로 개선하여 스타 강사로서 성장하는 과정

#### 4.2.3 재강의 기회를 얻기 위한 효과적인 피드백 활용 전략

## 결론

### 5.1 스타 강사로서의 비전과 다짐

#### 5.1.1 스타 강사로서 달성하고 싶은 목표와 비전

#### 5.1.2 독자들에게 전하는 마지막 다짐과 메시지

## 서문

### 1.1 책의 목적과 독자에게 전하는 핵심 메시지

#### 1.1.1 왜 이 책이 필요한지

책을 통해 독자들과 소통하고 강의를 통해 지식을 나누는 것은 매력적인 일입니다. 특히 내가 도서관에서 근무하면서 베스트셀러 작가가 되고 강의를 시작하게된 경험은 강의를 하고 싶은 초보강사들에게 꼭 필요한 노하우를 전해줄 수 있을 것이라 믿습니다.

초보 강사로서의 도전과 기대는 여러분의 첫걸음이자 큰 도약일 것입니다. 강의는 단순히 지식 전달이 아니라 사람들의 삶에 영향을 미치는 힘을 가지고 있으며, 그 중요성은 말할 것도 없습니다. 초보 강사이거나 책 출간 후 강의를 처음 하려고 하는 저자들에게 이 책이 도움을 줄 수 있다고 생각합니다. 왜냐하면 나 또한 책 출간 후에 강의를 처음 시작한 초보강사이기 때문입니다.

나와 비슷한 시기에 책 출간을 한 저자들이, 강의를 하고 싶은데 기관에서 강사를 어떤 방법으로 선택하는지 몰라서 답답해하는 것을 많이 지켜봤습니다. 이 책은 내가 교육청이나 도서관에서 근무하면서 평생교육과 행정 업무를 하면서 어떻게 강사를 추천받고 강사를 선정하는지 직접 경험해봤기 때문에 알 수 있는 꿀팁들입니다. 함께 여행하는 동안 새로운 지식을 발견하고, 끊임없는 성장과 발전을 위한 여정을 시작해봅시다. 그리고 초보 강사나 저자들이 이 책에서 제안한대로 따라해보고 기관에서 선택받을 수 있는 스타 강사로 거듭날 수 있기를 바랍니다.

#### 1.1.2 독자들에게 어떤 변화를 제공할 것인지

이 책은 초보 강사들이 자기 PR과 퍼스널 브랜딩을 통해 강사로 선택받는 방법에 대한 완전한 가이드를 제공합니다. 독자들은 이 책을 통해 자신의 강의 경력을 효과적으로 관리하고, 강의 포트폴리오를 구축하여 강의 기관에서 주목을 받는 데 도움을 얻을 것입니다.

이 책을 통해 독자들은 자신의 강의 기술을 높이고, 강의 기관에서 강사로 선정되기 위한 효과적인 전략과 방법을 습득할 것입니다. 또한, 자기 PR과 퍼스널 브랜딩을 통해 자신의 강의 경력을 높이고 강의 기관에서의 경쟁에서 더욱 두각을 나타낼 수 있게 될 것입니다.

이 책을 통해 독자들은 강의 포트폴리오를 어떻게 구축하고, 수강자 평가와 피드백을 통해 자신의 강의 스타일을 지속적으로 향상시키는 방법을 배우게 될 것입니다. 또한, 스타 강사로 성장하기 위한 전문성 강화 및 효과적인 피드백 활용 전략을 습득하여, 강의 기관에서 더 많은 기회를 얻을 수 있을 것입니다.

책의 마무리에서는 독자들에게 스타 강사로서의 비전과 다짐을 전하며, 이 책을 통해 달성하고자 하는 목표에 도달하는 데 필요한 마음가짐과 노력을 공유할 것입니다. 독자들은 이 마지막 다짐과 메시지를 통해 새로운 도전에 대한 자신감을 키우고, 스타 강사로서의 길에 나아갈 것입니다.

## 1.2 자기계발서 작가로서의 경험과 역량 소개

### 1.2.1 작가로서의 핵심 경험과 교훈

사십 중반에 사무관이 된 후 마음에 여유를 찾은 나는 인생 후반전에 할 일을 찾기 위해 000학당에 글쓰기와 독서토론을 배우러 갔습니다. 거기서 서평 쓰기를 배우던 중 일반인들의 글쓰기 책 《글쓰기로 나를 찾다》를 공저로 출간하게 되었습니다. 꿈만 같았던 첫 출간의 경험으로 3년 후에는 용기를 내서 단독 저서 《지극히 사적인 그녀들의 책 읽기》를 출간한 놀라운 경험을 하게 되었습니다. 5년 동안 직장동료들과 ‘여리독서 모임’을 하면서 토론했던 책들의 후기로 쓴 인문 에세이였는데요. 출판업계에는 ‘유명하지 않은 일반인이 쓴 서평집은 폭발한다’는 설이 있는데, 그나마 탄탄한 조직과 직장동료들의 지원을 받아 내 책은 코로나19 시국에도 상당히 많이 팔려서 교보문고 자기계발서 종합순위 13위까지 올라 전국의 교보문고 베스트셀러에 자랑스럽게 한 달 동안 진열 되었습니다.

그리고 2023년에는 직장에서 글쓰기 강연과 워크숍을 기획하였고, 글쓰기 워크숍에서 에세이를 같이 쓴 동료들의 글을 모아 출판사와 계약해서 에세이집 《산다는 건, 이렇게 아니겠니!》을 11월에 출간했습니다. 직장동료들이 좀 더 쉽게 저자가 되는 방법인 공저를 낼 수 있도록, 2023년 에세이집 출간을 시작으로 매년 글쓰기 워크숍을 열어 에세이집을 공저로 출간할 계획입니다.

### 1.2.2 강사로서 경험과 결과

2020년 독서모임에 대한 책을 출간한 이후부터 강의를 할 기회가 생겼습니다. 처음 단독저서를 출간했기 때문에 책을 홍보하기 위해서라면 유튜브, 인터넷방송, 도서관이나 독서모임 강의 등 어떤 매체든 무보수라도 달려가서 열심히 방송 촬영이나 강의를 했

습니다. 하지만 강사의 가치는 강사료와 비례한다고 생각하기 때문에 출간 후 다음해 부터는 유료 강의를 하려고 노력했습니다. 하지만 유명하지 않은 저자에게 유료 강의 기회가 주어지는 일은 쉽지 않았습니다.

그래서 저는 저자뿐만 아니라 부캐로서의 브랜드가 있어야 경쟁력이 생기고 강의 기회도 얻을 수 있겠다는 생각을 하게되었습니다. 그러던 중 인천시청 산하기관인 인천 인재평생교육진흥원에서 운영하는 '민주시민교사' 양성과정을 수료 후 민주시민교사 자격증을 받고 인천시 평생교육 강사 인력풀에 등록이 되었습니다. 시에서 양성한 강사였기에 시 평생교육기관을 대상으로 강의 프로그램을 운영할 기관을 모집해 시민들 대상으로 '민주시민교육' 주제로 인문학 강의를 할 수 있었습니다. 그렇게 부캐를 만든 덕분에 강의 분야를 독서모임, 독서토론에서 민주시민교육까지 확장할 수 있었습니다.

## **초보 강사의 자기 PR의 중요성**

### **2-1 강의기관에서의 경쟁과 자기 PR의 역할**

서문을 시작으로 이 책은 초보 강사들이 자기 PR 및 퍼스널 브랜딩을 통해 강사로 선택받는 방법에 대한 가이드를 제공합니다. 여기서 중요한 부분 중 하나는 "초보 강사의 자기 PR의 중요성"에 대한 이해입니다. 그래서 3-1 목차인 "강의기관에서의 경쟁과 자기 PR의 역할"에 대해 자세히 다뤄보겠습니다.

#### **2-1-1 강의기관의 경쟁과 필요성**

초보 강사가 처한 환경은 강의기관 간의 치열한 경쟁이 뒷받침됩니다. 이 장에서는 강의기관들 간의 경쟁적인 상황을 파악하고, 강의기관이 강사에게 기대하는 것들을 살펴봅니다.

#### **3-1-2 자기 PR의 역할**

강의기관에서 강사를 선택할 때 자기 PR이 얼마나 중요한지에 대한 깊은 이해가 필요합니다. 이 부분에서는 효과적인 자기 PR 전략과 퍼스널 브랜딩의 기본 원칙에 대해 논의하고, 강의 기관이 원하는 강사 프로필을 어떻게 만들어갈지에 대한 방법을 안내합니다.

#### **2-1-3 강사로서의 퍼스널 브랜딩 방법과 실천 사례**

자기 PR의 핵심은 퍼스널 브랜딩입니다. 이 섹션에서는 성공적인 강사로서 자리매김 하기 위한 퍼스널 브랜딩 방법과 실천 사례를 다룹니다. 강의의 전문성을 높이기 위한 책이나 논문 출간, 그리고 강의 기관에서 강사를 찾는 방법 등에 대한 구체적인

전략을 제시합니다.

이렇게 초보 강사가 자기 PR의 중요성을 이해하고, 강의기관에서 어떻게 더욱 빛날 수 있는지에 대한 내용을 3-1 목차에서 다룰 예정입니다. 이를 통해 독자들은 자신의 강의 경력을 높이고, 강의 기관에서 선택받을 수 있는 능력을 키워나갈 수 있을 것입니다.

## 2-2 효과적인 자기 PR 전략과 퍼스널 브랜딩의 기본 원칙

초보 강사로서 자기 PR을 강화하기 위해서는 효과적인 전략과 퍼스널 브랜딩의 기본 원칙을 알고 적용하는 것이 중요합니다.

### 2-2-1 강사로서의 독특한 가치 제시

자기 PR은 강사 개인의 독특한 가치를 명확하게 제시하는 것에서 출발합니다. 이 장에서는 자기 강점을 파악하고, 이를 어떻게 강의와 연결시켜 효과적으로 전달할 수 있는지에 대한 전략을 다룰 것입니다.

강의 주제와 강사의 전문 분야를 일치시키는 방법과 그 중요성에 대해 다뤄보겠습니다. 제가 직접 퍼스널브랜딩을 한 세 명의 작가 사례를 예시로 말씀드리겠습니다. 작가의 책 주제와 연관이 있는 다른 부캐가 있는 것이 강의 기회를 얻는데 도움이 될 거라고 생각했습니다. 그래서 세 명의 작가들 모두 강사로서 새로운 부캐를 하나씩 더 만들었습니다. 그와 동시에 인터넷 검색엔진 OOO 프로필에 자신의 경력을 등재하고 강의 이력을 관리했습니다.

먼저 50대 직장인이자 에세이 작가인 저의 사례입니다. 직장인이면서 책 몇 권 낸 이력으로 강의를 할 기회를 얻는 데 한계가 있다는 걸 느꼈습니다. 제 경우는 여자들의 독서모임과 일반인들의 글쓰기에 대한 책을 출간했기에 독서모임, 독서토론에 대한 강의를 할 수 있었습니다. 하지만 책 주제와 관련한 강의를 할 기회가 생각보다 많지 않았습니다. 그래서 저의 전공분야인 역사교육과 관련이 있는 민주시민교육 강사 자격을 취득했습니다. 그렇게해서 강의 주제가 기존 독서모임,독서토론에서 민주시민교육으로까지 확대되었고 강의 기회가 더 많아졌습니다.

다음은 30대 직장인이자 에세이 작가이신 이청안 작가님 사례입니다~ 이 에세이 작가님은 에세이 책 두 권을 출간했고 인스타 등 SNS를 활발히 하고는 있지만 인지도가 아직은 낮은 편이었습니다. 그래서 국문학 전공에 글을 아주 잘 쓰시는 강점을 활

용해서 ‘글쓰기 강사’라는 부캐 커리어를 만들어보자고 제안드렸습니다. 그래서 인천에 있는 공립 도서관 중에서 글쓰기 강사 공고가 났던 000 도서관에 글쓰기 강사로 공모하였고 운 좋게 강사로 선정까지 되어 1년 동안 도서관 성인 이용자들을 대상 글쓰기 클래스에서 글쓰기를 지도했습니다. ‘30대 에세이 저자’라는 이력에 ‘글쓰기 강사’ 커리어까지 생기니 여기저기서 강의와 원고 투고 요청이 눈에 띄게 많아졌습니다.

마지막으로 40대 에세이 작가이신 이선형 작가님 사례입니다. 이 작가님은 책 출간 이전에 커뮤니케이션, 민원 서비스, 노년 라이프 등을 강의하는 전문강사셨는데 여기에 추가해서 공무원 대상 ‘리더십’ 강의를 제안드렸습니다. 2022년부터 인천교육청 교육행정공무원 관리자 대상으로 리더십 강의를 하신 후 강의 평점이 매우 높아서 2023년에는 인천교육청 교육행정공무원들 뿐만 아니라 인천형 혁신학교인 ‘결대로자람학교’ 교장, 교감, 교사들 대상으로 리더십과 소통에 대한 강의를 많이 하고 있습니다.

세 명의 작가 사례를 통해 우리는 세가지 중요한 사실을 알게 되었습니다. 첫째, 강의 주제와 강사의 전문 분야를 일치시키는 것이 중요하다는 것, 둘째 작가의 책 주제와 연관이 있는 다른 부캐가 있는 것이 강의 기회를 얻는데 도움이 된다는 것과 셋째, 인터넷 검색엔진 프로필에 자신의 경력을 관리하는 것이 중요하다는 것을 알게 되었습니다.

### **2-2-2 다양한 PR 매체 활용**

효과적인 자기 PR은 다양한 매체를 활용하여 자신을 알리는 것에서 시작됩니다. 이 섹션에서는 소셜 미디어, 강의 블로그, 인터뷰 등 다양한 매체를 통해 어떻게 효과적으로 자기 PR을 할 수 있는지를 안내합니다. 또한, 강의 기관이 주목하는 플랫폼에서의 활동의 중요성에도 다룰 예정입니다.

### **2-2-3 일관된 이미지 유지**

자기 PR에서 일관성은 핵심입니다. 이 장에서는 강사로서 자신의 이미지를 어떻게 일관되게 유지할 수 있는지에 대한 기본 원칙을 제시합니다. 강의 주제, 스타일, 언어 등에서의 일관성이 어떻게 자기 PR을 강화시키는지 살펴봅니다.

### **2-2-4 목표 그룹을 고려한 전략 수립**

자기 PR은 최종적으로 강의 기관이나 수강생들에게 어떤 가치를 제공할 수 있는지에 대한 이해가 필요합니다. 이 섹션에서는 목표 그룹을 정하고 그에 맞는 전략을 수립하는 방법에 대해 다룰 것입니다. 강의 기관의 요구와 수강생들의 기대를 충족시키면서도 자신의 강점을 최대한 발휘하는 방법을 탐구합니다.



이렇게 3-2 목차에서는 초보 강사가 효과적인 자기 PR 전략을 수립하고 퍼스널 브랜딩을 강화하는 데 필요한 기본 원칙에 대해 상세하게 다룰 것입니다. 이를 통해 독자들은 자신만의 강력한 PR 전략을 구축하고, 강의 기관에서 더 많은 기회를 얻을 수 있을 것입니다.

강사가 기관에서 강의를 할 수 있는 확률이 높은 방법은 강의 기관에서 필요로 하는 강의를 먼저 전략적으로 제안하는 것입니다. 수많은 강사들 중에서 선택을 받을 확률은 너무 낮습니다. 하지만 강의기관에서 필요로 하는 강의 프로그램을 제안한다면 강의를 하게 될 확률이 높습니다. 내가 제안한 강의 제안서로 공모사업을 따거나 기관에서 개설을 해주겠다는 의사를 표한다면 최고의 결과입니다. 강의를 제안한 사람이 강의를 딸 수 있기 때문입니다.

강의를 제안할 때는 강의 기관의 비전, 철학, 목표 등을 분석해야 합니다. 기관 홈페이지에 들어가서 기관에서 중요시하는 내용들을 조사해 강의 제안서에 반영해야 합니다.

## **2.3 강사로서의 퍼스널 브랜딩 방법과 실천 사례**

강사로서의 퍼스널 브랜딩은 성공적인 강의 경력을 쌓고 강의 기관에서 주목받을 수 있는 핵심입니다. 이 장에서는 퍼스널 브랜딩을 구축하고 실천하기 위한 방법과 성공 사례에 대해 자세히 알아보겠습니다.

### **2.3.1 강의의 전문성 강화를 위한 책이나 논문 출간 전략**

강사로서의 전문성은 학문적인 활동을 통해 높일 수 있습니다. 여기에는 책이나 논문을 출간하는 것이 효과적입니다.

주제 선정: 자신의 강의 분야와 관련된 주제를 선정하여 독자들에게 가치 있는 정보를 제공합니다.

쓰기 계획 수립: 출판 전에 목표와 일정을 세우고 계획을 수립하여 효율적으로 쓰기를 진행합니다.

출판사 협업: 출판사와의 협업을 통해 전문성을 인정받고 출판물의 품질을 높일 수 있습니다.

## 2.3.2 성공적인 강사의 퍼스널 브랜딩 사례 소개

실제로 성공한 강사들의 퍼스널 브랜딩 사례를 통해 어떻게 주목받고 스타 강사로 성장했는지 살펴보겠습니다.

소셜 미디어 활용: 강의 내용, 전문성을 강조하는 콘텐츠를 꾸준히 공유하여 온라인에서의 인지도를 높였습니다.

다양한 강의 경험 공유: 다양한 강의 경험을 소개하며 강의의 폭과 깊이를 보여주었습니다.

수강생과의 소통 강화: 수강생과의 소통을 통해 피드백을 수렴하고 개선점을 찾아내어 지속적인 성장을 이루어냈습니다.

외부 활동 참여: 업계 행사나 워크숍 참여를 통해 강의 이외의 영역에서도 전문성을 인정받았습니다.

이를 통해 독자들은 자신의 강의 경력을 효과적으로 홍보하고, 퍼스널 브랜딩을 통해 스타 강사로 거듭나기 위한 실전적인 전략을 익힐 수 있을 것입니다.

## 2.4 강의 기관에서 강사를 찾는 방법

강사가 되기 위해서는 강의 기관이 어떤 방법으로 강사를 찾고, 어떤 기준으로 선발하는지 이해하는 것이 중요합니다. 이 장에서는 강의 기관의 요구사항을 파악하고, 자기 PR을 통해 강의 기관의 주목을 끄는 방법에 대해 설명하겠습니다.

### 2.4.1 강의 기관의 요구사항 파악

전문성: 강의 기관은 해당 분야에서 충분한 지식과 경험이 있는 강사를 선호합니다.

커뮤니케이션 능력: 수강생과 잘 소통할 수 있는 능력도 중요한 선정 기준입니다.

과거 강의 경력: 강의 경력이 있거나 수강생 평가가 높은 경우, 선발될 확률이 높아집니다.

맞춤형 커리큘럼: 강의 기관의 요구에 맞는 커리큘럼을 제안할 수 있는 능력도 중요합니다.

## 2.4.2 자기 PR을 통해 강의 기관의 주목을 끄는 방법

포트폴리오 제출: 자신의 전문성과 강의 스타일을 잘 보여주는 포트폴리오를 제출합니다.

네트워킹: 강의 기관과의 관계를 유지하고, 자주 정보를 공유하여 기관의 주목을 끄니다.

소셜 미디어 활용: 자신의 강의 콘텐츠나 전문 분야 관련 정보를 공유하여 온라인에서의 인지도를 높입니다.

설득력 있는 제안서 작성: 강의 기관의 요구사항과 맞는, 설득력 있는 강의 제안서를 작성하여 제출합니다.

이렇게 강의 기관의 요구사항을 충족하고 자신을 효과적으로 홍보하는 방법을 통해, 강의 기관에서 선발될 확률을 높일 수 있습니다. 이를 잘 활용하면 스타 강사로 성장할 수 있는 기회가 열릴 것입니다.

## 3.1 강의 경력 관리

강의 경력 관리는 스타 강사가 되기 위한 길목에서 매우 중요한 단계입니다. 이 장에서는 강의 홍보 전략과 공공기관에서 강의를 하는 이점에 대해 알아보겠습니다.

### 3.1.1 무료 강의나 워크숍을 통한 강의 홍보 전략

시범 강의: 초기에는 무료로 강의를 제공하여 자신의 능력을 입증하고, 수강생들의 평가를 얻을 수 있습니다.

워크숍 및 세미나: 특정 주제에 대한 무료 워크숍이나 세미나를 개최하여 관심 있는 사람들을 대상으로 전문성을 뽐낼 수 있습니다.

소셜 미디어 활용: 무료 강의나 워크숍의 영상이나 자료를 소셜 미디어에 공유하여 더 많은 사람들에게 자신을 알릴 수 있습니다.

### 3.1.2 공공기관 강의의 가치와 이점

신뢰성 증가: 공공기관에서 강의 경력이 있다면 개인 브랜드에 대한 신뢰성이 증가합니다.

네트워킹: 공공기관과의 협업을 통해 다양한 분야의 전문가들과 연결될 기회가 생깁니다.

안정적인 강의 기회: 공공기관은 일반적으로 장기적인 계약을 선호하기 때문에, 안정적인 강의 기회를 얻을 수 있습니다.

사회적 가치: 공공기관에서의 강의는 사회적 가치나 봉사 활동으로도 인정받을 수 있어, 이후에도 다양한 기회를 제공할 수 있습니다.

강의 경력 관리는 단순히 '강의를 많이 하자'가 아니라, 어떻게 하면 가치 있는 강의를 지속적으로 할 수 있는지에 대한 전략이 필요합니다. 이러한 전략을 통해 자신의 가치를 높이고, 스타 강사로 한 걸음 더 나아갈 수 있습니다.

### **3.2 수강자 평가 및 피드백 분석 및 반영**

수강자 평가와 피드백은 강사로서 성장하고, 강의 품질을 높이기 위한 필수 요소입니다. 이 장에서는 수강자 평가를 통한 자기 성장 기록과 피드백을 토대로 강의 스타일을 개선하는 방법에 대해 알아보겠습니다.

#### **3.2.1 수강생 평가를 통한 자기 성장 기록**

평가 설계: 수강자 평가 설문을 만들 때는 강의 내용, 전달 방식, 자료의 품질 등 다양한 요소를 고려해야 합니다.

평가 시점: 강의 중간과 마지막에 평가를 실시하여 지속적인 피드백을 받을 수 있습니다.

데이터 분석: 수집된 평가 결과를 분석하여 강점과 약점을 파악합니다.

성장 지표 설정: 약점을 개선하고 강점을 더욱 강화하기 위한 목표와 지표를 설정합니다.

#### **3.2.2 피드백을 토대로 강의 스타일 개선**

실시간 피드백: 온라인 강의의 경우 채팅이나 댓글을 통해 실시간 피드백을 받을 수

있습니다.

피드백 반영 계획: 수집한 피드백을 분석한 후, 어떻게 개선할지에 대한 계획을 수립합니다.

개선된 내용의 공유: 피드백을 통해 개선된 내용을 다음 강의에서 적용하고, 이를 수강생에게 공유하여 투명성을 높입니다.

재평가와 지속적 개선: 새롭게 적용한 내용에 대한 평가를 실시하여 지속적으로 개선해 나갑니다.

수강자의 평가와 피드백을 체계적으로 관리하고 분석함으로써, 강사로서의 전문성과 능력을 향상시킬 수 있습니다. 이는 단순히 수강자의 만족도를 높이는 것을 넘어, 강사 자신이 스타 강사로 성장하는 데 있어 결정적인 역할을 할 것입니다.

## 스타 강사로서의 성장

### 4.1 지속적인 전문성 강화를 위한 노력 방법

스타 강사가 되기 위해서는 단순한 강의 기술만을 넘어서 전문성을 지속적으로 강화해야 합니다. 이 장에서는 그러한 전문성을 강화하기 위한 다양한 노력 방법에 대해 알아보겠습니다.

#### 4.1.1 최신 트렌드와 연구에 대한 지속적인 업데이트

학술 자료 읽기: 관련 학술지나 논문을 꾸준히 읽어 최신 지식을 습득합니다.

세미나와 워크숍 참가: 자신의 전문 분야와 관련된 세미나나 워크숍에 참가하여 전문가들의 의견과 지식을 습득합니다.

소셜 미디어 활용: 전문가들이 공유하는 최신 정보를 소셜 미디어를 통해 캐치합니다.

#### 4.1.2 전문성을 높이기 위한 교육 및 자기 계발 방법

전문가와의 네트워킹: 직접 또는 온라인으로 전문가와의 네트워킹을 통해 노하우나 전문 지식을 얻습니다.

자격증 취득: 자신의 전문성을 공식적으로 증명할 수 있는 자격증을 취득합니다.

강의 기술 향상: 발표 스킬이나 목소리 톤 등, 강의 전달 능력을 향상시키는 교육을 받습니다.

자기 반성과 피드백: 자신의 강의를 녹화하여 분석하거나, 다른 전문가에게 피드백을 요청합니다.

이러한 방법들은 강사로서의 전문성을 지속적으로 강화하는 데 있어 중요한 역할을 합니다. 전문성은 강사의 브랜드 가치를 높이고, 이로 인해 더 많은 수강생과 강의 기관으로부터의 관심을 받을 수 있게 됩니다. 따라서 지속적인 자기 계발을 통해 스타 강사로 성장하는 것이 가능합니다.

## 4.2 피드백과 개선을 통한 스타 강사로서의 성장

### 4.2.1 수강생 대상 강의평가에서 얻은 피드백을 분석

강의를 진행한 후 수강생들로부터 얻은 강의평가는 강사로서 성장하기 위한 소중한 자료입니다. 이 부분에서는 다음과 같은 내용을 다룰 수 있습니다.

피드백 수집 방법: 어떤 방식으로 수강생들로부터 피드백을 수집했는지를 설명합니다. 온라인 설문조사, 리뷰, 직접 대화 등 다양한 방법을 사용했다면 그에 대한 사례를 들어가며 설명합니다.

피드백의 주요 내용: 어떤 종류의 피드백이 주로 나왔는지를 파악하고 그 중에서 핵심적인 내용을 선별하여 소개합니다. 예를 들어, 강의의 명료성, 강의 자료의 효과, 상호작용의 부족 등에 대한 피드백을 다룹니다.

### 4.2.2 피드백을 토대로 개선하여 스타 강사로서 성장하는 과정

수강생들로부터 얻은 피드백을 토대로 강의를 지속적으로 개선하는 과정은 강사의 성장을 촉진하는 핵심입니다. 이 부분에서는 다음과 같은 내용을 다룰 수 있습니다.

피드백 분석과 우선순위 설정: 어떻게 피드백을 분석하고 개선할 부분을 우선적으로 설정했는지를 설명합니다. 강의에서 가장 중요한 측면이나 수강생들의 요구에 따라 우선순위를 정하는 방법을 다룹니다.

구체적인 개선 사례: 실제로 어떤 부분을 개선했고, 그 결과 어떠한 효과를 얻었는지를 구체적으로 제시합니다. 이 부분에서는 특정 강의나 강의 자료를 개선한 사례를 들어가며 설명합니다.

### 4.2.3 재강의 기회를 얻기 위한 효과적인 피드백 활용 전략

강의를 통해 성장한 강사로서 더 나아가 재강의 기회를 얻는 것도 중요한 목표입니다. 이 부분에서는 다음과 같은 내용을 다룰 수 있습니다.

피드백을 활용한 자기 PR: 어떻게 피드백을 효과적으로 활용하여 자기 PR에 활용했는지를 설명합니다. 예를 들어, 개선 사례를 블로그나 소셜 미디어를 통해 공유하거나 강의 후기를 통해 자신의 강의 스타일을 알리는 방법을 다룹니다.

강의 기관과의 협력: 피드백을 통해 강의를 지속적으로 향상시킨 결과, 강의 기관과의 협력 기회를 어떻게 얻었는지를 설명합니다. 이를 통해 재강의의 기회를 확보하는 전략을 다룹니다.

## 5.1 스타 강사로서의 비전과 다짐

### 5.1.1 스타 강사로서 달성하고 싶은 목표와 비전

이 책을 통해 전하고자 하는 스타 강사로서의 비전은 다양한 측면에서 빛을 발하는 강사로 성장하는 것입니다.

포용적이고 영감을 주는 강의: 스타 강사로서 제 목표는 모든 수강생들에게 포용되고, 영감을 주며, 학습에 대한 새로운 시야를 제공하는 것입니다. 이를 통해 수강생들이 강의를 통해 성장하고 발전할 수 있도록 지원하고자 합니다.

전문성과 혁신: 지속적인 전문성 강화를 통해 최신 트렌드와 연구에 대한 업데이트를 제공하며, 강의 방식과 내용에 혁신을 가져오는 것을 목표로 합니다. 이를 통해 수강생들에게 항상 새로운 도전과 학습 기회를 제공하고자 합니다.

사회적 영향력 확장: 스타 강사로서의 비전에는 강의를 통해 사회적 영향력을 확장하는 것이 포함됩니다. 예를 들어, 사회적 문제에 대한 인식을 높이고 해결에 기여하는 강의를 통해 더 큰 영향을 미치고자 합니다.

## 5.1.2 독자들에게 전하는 마지막 다짐과 메시지

이 책을 통해 독자들에게 전하고 싶은 마지막 다짐과 메시지는 다음과 같습니다.

자기계발은 지속적인 과정: 강의와 자기 PR을 통한 스타 강사로의 성장은 한 번의 노력으로 이루어지는 것이 아니라 지속적인 과정입니다. 독자들에게는 자기 계발에 대한 끊임없는 노력과 학습의 중요성을 강조하며, 자신만의 강의 스타일과 브랜드를 만들어 나가는 여정에 참여해 달라고 다짐합니다.

독자와의 소통과 협력: 독자들과의 소통은 끊임없는 학습과 발전의 원동력입니다. 책에서 제시한 내용에 대한 의견이나 질문은 언제든지 환영하며, 독자들과 함께 더 나은 강사로 성장하기 위한 협력을 손에 꼭 쥐었습니다.

스타 강사로서의 여정에 함께하자: 이 책을 통해 독자와 함께하는 여정은 단순히 지식 전달이 아니라, 함께 성장하고 발전하는 여정입니다. 독자들이 자신만의 스타일과 브랜드를 찾아가며 스타 강사로서의 성공을 이루기를 기대하며, 이 여정에서의 모든 순간이 의미있고 가치있게 느껴지기를 바랍니다.

## 6. 에필로그

### 강사와 강사 섭외자 둘 다 경험해본 작가의 노하우

저는 강사로서 선택받기도 하고, 강사를 선택하는 기관에서 업무를 해보았기 때문에 초보강사로서의 어려움과 희망을 잘 알고 있으며, 강사를 선택하는 기관에서 업무를 했었기 때문에 강사를 어떤 경로로, 어떻게 선택하는지 잘 알고 있습니다.

책을 출간하면서 강의를 시작하고 초보강사로서 기관에서 강사로 선택받기 위해 했던 노력들과 동료 작가들이 부캐를 만들어 강사로 선택받을 수 있도록 퍼스널브랜딩을 도와주었던 경험과 노하우를 이 책에 자세히 풀어놓았습니다.

이 책은 초보강사 뿐만아니라 자신의 책을 출간했지만 독자들에게 강의를 통해 책을 홍보할 기회를 얻지 못하고 있는 초보자들에게도 유용한 팁이 가득합니다.

내가 아무리 좋은 경험과 인사이트를 전하고 싶어도 강의를 할 기회가 없으면 무용지물입니다. 합리적인 강사료를 받으면서 강의를 하고 싶다면 처음에는 강사료 욕심을



버려야 합니다. 처음에는 재능기부로 워크숍이나 강의를 할 지라도 좋은 강의 프로그램을 많은 사람들에게 전할 기회를 만들어야 합니다. 강의를 인사이트를 주고 좋은 영향을 준다는 입소문이 나와 내 강의의 가치를 알아봐주는 기관도 생겨날 것입니다. 그렇게 강의 경험과 커리어를 차곡차곡 쌓다보면 머지않아 기관에서 먼저 찾는 스타 강사가 되어있는 나를 발견하게 될 것입니다.