

BRIAN TRACY



INTERNATIONAL

30 YEARS OF SERVICE
5 MILLION SATISFIED CLIENTS

*Masz ambitne cele i plany na ten rok?
Chcesz osiągnąć to co do tej pory Ci się nie udawało?
Postanowiłeś pokonać swoje słabości i złe nawyki?
Potrzebujesz motywacji i narzędzi do realizacji swoich celów?*

Cele Motywacja Wyniki

Skuteczność w biznesie

Odpowiedzi na pytania jak to zrobić i skąd czerpać inspirację, motywację do działania znajdziesz na naszym seminarium!

Poznasz najważniejsze modele psychologii sukcesu i możliwości ich wykorzystywania w codziennym działaniu!

Doświadczenie i wiedza prowadzących pomoże Ci zrealizować swoje najbardziej ambitne cele.



Prowadzący:
Robert Kozak
Prezes Zarządu
& Senior Ekspert BTI



Prowadzący:
Marek Stelmaszak
Wiceprezes Zarządu
& Senior Ekspert BTI



Prowadzący:
Sebastian Kotow
Wiceprezes Zarządu
& Senior Ekspert BTI

13 lutego 2012 r. Warszawa

Partnerzy seminarium:



BRIEF

**Gazeta
Ubezpieczeniowa**
aktualności i komentarze

talentQ



Cele – Motywacja – Wyniki

Skuteczność w biznesie

*„Najsilniejszym wojownikiem jest ten,
kto pokonał sam siebie.”*

Konfucjusz

Sukces i osiągnięcia zależą w 80 procentach od psychiki. To, co osiągasz, wynika przede wszystkim z tego, jak myślisz o sobie samym, o swoim życiu i o otaczających cię ludziach. Potencjał przeciętnego człowieka jest jak niezbadany ocean, dziewiczy kontynent, cały wszechświat możliwości - które czekają na uwolnienie i zastosowanie do jakiegoś ważnego, dobrego celu.

Tak zwane „tajemnice sukcesu” nie mają w sobie niczego tajemniczego. To odwieczne prawdy i działania, zgodnie z którymi od wieków postę-

pują ludzie osiągający najlepsze rezultaty. Ludzie sukcesu to ci, którzy wypracowali nawyki gwarantujące sukces. Najważniejsze nawyki mają charakter osobisty i są związane z naszym sposobem myślenia. Wynikają z tego, jak myślisz i działasz.

Kiedy przejmiesz nawyki myślenia od największych ludzi sukcesu, sam zaczniesz osiągać coraz lepsze rezultaty swoich działań. Będziesz mógł osiągnąć niemal wszystko, jeśli połączysz gorące pragnienie i sprawdzone strategie postępowania.

Doskonalenie zawodowe:

Seminarium będzie spełniało wymóg doskonalenia zawodowego pośredników w obrocie nieruchomości, zarządców nieruchomości, rzeczoznawców majątkowych zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 30 lipca 2010 r. w sprawie stałego doskonalenia zawo-

dowego przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości w Dzienniku Ustaw nr 140 poz. 945 (6 godzin edukacyjnych).

Program przeznaczony dla: pośredników, zarządców, rzeczoznawców.

Na seminarium:

- 1 Budowanie samoświadomości, poznanie własnych ograniczeń i indywidualnych przeszkód do osiągnięcia sukcesu
- 2 O największej przeszkodzie na drodze do pozytywnej zmiany i jak się jej pozbyć
- 3 Główne czynniki decydujące o twoich emocjach
- 4 Klucze do nabrania nowych pozytywnych nawyków myślenia i działania
- 5 Krytyczne czynniki zmiany osobowości i sposobu myślenia

Eksperti prowadzący:



Robert Kozak | Prezes Zarządu & Senior Ekspert BTI

Specjalizacja: Leadership; Zarządzanie; Wystąpienia publiczne; Motywacja

Jest Prezesem Zarządu oraz Partnerem w Brian Tracy International, odpowiada za strategię i rozwój firmy oraz programy z zakresu leadership i coachingu. Pełni także funkcję Chief Executive Officer ekskluzywnego serwisu analitycznego dla zarządów i właścicieli globalnych firm działających na rynku Europy Środkowej i Wschodniej. Jest człowiekiem o wielu doświadczeniach i dużej wszechstronności. Karierę zawodową zaczynał jako naukowiec na Wydziale Chemii UW, ale porzucił pracę naukową bo chciał pracować z ludźmi. Większość życia zawodowego spędził w mediach jako dziennikarz i menadżer. Był współwłaścicielem i członkiem zarządu Agencji Informacyjnej SIS. Jako reporter relacjonował obrady Okrągłego Stołu dla zachodnich mediów. 15 lat spędził w BBC, gdzie zaczynał jako korespondent, a potem stworzył i prowadził oddział BBC w Polsce. Uczestniczył w powstaniu

Radia TOK FM. Wychował całe pokolenie dziennikarzy, z których wielu dzisiaj pełni funkcje menadżerskie w mediach. Pracował w TVP, gdzie kierował największym w Polsce program informacyjnym jakim są „Wiadomości”. Kierował też „Teleexpressem” i był przewodniczącym komisji ds. standardów dziennikarskich w TVP. Od kilku lat jest wykładowcą w Państwowej Wyższej Szkole Filmowej, Telewizyjnej i Teatralnej w Łodzi na kierunku Dziennikarstwo. Prowadzi też szkolenia dla dziennikarzy i menadżerów zarządzających mediami. Zajmuje się coachingiem i doradza wysokiej kadry menadżerskiej z zakresu skutecznego przywództwa, komunikacji, zarządzania zmianą i tworzenia strategii. Pełnił funkcję Executive Director w jednej ze światowych firm headhunterskich tzw. Wielkiej Piątki, gdzie rozwijał praktykę FMCG i poszukiwał członków zarządów dla międzynarodowych firm działających na rynku Europy Środkowej i Wschodniej



Marek Stelmaszak | Wiceprezes Zarządu & Senior Ekspert BTI

Specjalizacja: Rozwój osobisty; Psychologia sukcesu i motywacji; Sprzedaż

Ponad 30 lat doświadczenia w sprzedaży w Polsce i Australii. Ma na swoim koncie sukcesy sprzedaży mierzone w dziesiątkach milionów dolarów. Praktyk. Entuzjasta rozwoju osobistego, wieloletni przyjaciel Briana Tracy oraz założyciel i pierwszy Prezes Zarządu firmy Brian Tracy International w Polsce. Jest doświadczonym mówcą a jego specjalizacja to sprzedaż, rozwój osobisty i przedsiębiorczość. W jego wykładach w samym tylko roku 2011 roku wzięło ponad 3000 osób. Doświadczony, wieloletni specjalista krajowego i międzynarodowego rynku nieruchomości. Absolwent Charles Sturt University, Bathurst, NSW, Australia. Członek The Royal Australian Planning Institute. Wieloletnie doświadczenie w kontroli rozwoju urbanistycznego oraz na rynku pośrednictwa w obrocie nieruchomościami w Sydney, Australia.

W latach 1996-1999 wiceprezes Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami; przez okres 4 lat Przewodniczący Komisji ds. Międzynarodowych Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, w latach 1999-2001 członek zarządu PFRN. Założyciel i członek zarządu Polskiego Stowarzyszenia Doradców Rynku Nieruchomości. W latach 2004-2006 był Prezydentem Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, a w 2005 roku został odznaczony Srebrnym Krzyżem Zasługi przez Prezydenta R.P. Panelista, moderator i mówca motywacyjny, poruszający kwestie profesjonalnego i skutecznego działania, właściwego podejścia do klienta oraz zarządzania strategicznego i zarządzania personelem. Od ponad 20. lat Marek Stelmaszak poznaje i wprowadza w czyn idee rozwoju osobistego. Od 1996 roku zapraszał do Polski międzynarodowe autorytety w celu kształcenia polskich kadr. Obecnie jest Członkiem zarządu i Partnerem w Brian Tracy International oraz BTI Group.



Sebastian Kotow | Wiceprezes Zarządu & Senior Ekspert BTI

Specjalizacja: Sprzedaż; Psychologia Motywacji; Rozwój osobisty

Prawie całą swoją karierę związał ze sprzedażą i rozwojem biznesu. Zajmował stanowiska Sales Executive, Sales Development Managera czy Sales Directora w firmach z branży finansowej, ubezpieczeniowej i doradczej, ma doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami sprzedażowymi i wsparcia sprzedaży. Jako International Business Development Director brał udział w międzynarodowych projektach doradczych, dzięki czemu pozyskiwał strategicznych klientów dla firmy. Przez ostatnie lata pracował jako konsultant w USA, krajach Beneluxu i Wielkiej Brytanii, dla kilkudziesięciu firm w działach marketingu, sprzedaży oraz w branży szkoleniowo-doradczej. Jest członkiem rady programowej Polish National Sales Awards (PNSA), członkiem International Coach Federation w Londynie oraz American Seminar Leaders Association (ASLA). W BTOI (Polska) odpowiada za sprzedaż i doskonalenie nowych produktów. Zajmuje się też tworzeniem programów z zakresu sprzedaży oraz budowania zaangażowania i motywacji pracowników. Jako trener, coach i wykładowca szkolił przedstawicieli ponad 100 organizacji, między innymi PriceWaterho-

useCoopers, Deutsche Bank, HP, IBM, Roamware, ING, CISCO, Toshiba, Mercedes Benz, AIG, Allianz Group, Aviva, ING, Kredyt Bank i wielu innych. Prowadzi warsztaty i seminaria w obszarach związanych z efektywną motywacją i zaangażowaniem, efektywnością osobistą, zarządzaniem aktywnością, psychologią sprzedaży i rozwojem osobistym. W jego wykładach, seminariach i szkoleniach wzięło do tej pory udział prawie 15 tys. uczestników. Jest często zapraszany przez duże organizacje jako mówca, przemawia na różnego rodzaju kongresach, gdzie porusza kwestie związane z rozwojem osobistym, przywództwem i motywacją. Studiował Business Management w European Business School w Londynie, był również uczestnikiem „Leadership Development Programme” (London Management Centre) oraz „International Business & Management Program 2005” na University of California w Los Angeles (UCLA). Jest ekspertem Programu Kształcenia i Akredytacji Kadr Unii Europejskiej, konsultantem Funduszy Europejskich przy Europejskim Instytucie Kształcenia Konsultantów.

Agenda seminarium

Cele – Motywacja – Wyniki

Wprowadzenie i przywitanie uczestników:

Sebastian Kotow

10⁰⁰ – 11³⁰ Moduł 1

„Psychologia Motywacji”

prowadzenie: **Robert Kozak**

Każdy z nas chciałby całe życie robić to, co lubi i sprawia mu przyjemność, bo wtedy działa jak ochotnik osiąga maksimum swoich możliwości. Co sprawia, że są rzeczy, którym jesteś w stanie oddać się „bez reszty” i pragniesz być w nich doskonały?

Może lubisz jeździć na nartach, uprawiasz kitesurfing albo biegasz? Co zrobić aby płacono Ci za to, co lubisz robić i sprawia ci to przyjemność? Jak zrobić, żeby to, co lubisz robić zaczęło przynosić ci dochody?

W module:

- » psychologia motywacji – co to znaczy, że coś lubię, a czegoś nie lubię?
- » Postawa, a zachowanie – model Milтона Ericssona.
- » Motywacja wewnętrzna – chciałbym być ochotnikiem, a nie niewolnikiem – jak to zrobić?
- » Jak działają moje emocje i jak je kontrolować?

11³⁰ – 12⁰⁰ Przerwa kawowa

12⁰⁰ – 13³⁰ Moduł 2

„Najważniejsza umiejętność i pierwszy krok do wielkich osiągnięć - Cele”

prowadzenie: **Marek Stelmaszak**

Posiadanie jasno sprecyzowanych celów, pomoże ci posuwać się do przodu, nawet gdy droga nie jest równa. Człowiek bez celów, jest jak statek bez kompasu. Ten moduł szkoleniowy zaopatrzy cię w bezcenną umiejętność wyznaczania celów i formułowania planów ich realizacji. Dzięki tej umiejętności osiągniesz szczyty w wybranej przez siebie specjalności i dołączysz do czołowych 5% ludzi w swojej branży.

Skorzystaj z najlepszych na świecie strategii osiągania celów - ludzie mający jasne, sprecyzowane, spisane cele, osiągają więcej w kilka lat, niż pozostali osiągają przez całe życie.

W module:

- » Dlaczego ludzie nie wyznaczają celów?
- » Związek celów z prowadzeniem pasjonującego życia?
- » Dlaczego ustalenie celów w konkretny sposób jest tak ważne dla ich realizacji?
- » Metody i narzędzia umiejętnego wyznaczania i osiągania celów.
- » System planowania, priorytetów i realizacji celów.

13³⁰ – 14³⁰ Przerwa na lunch

14³⁰ – 16⁰⁰ Moduł 3

Jak przekraczać granice własnych możliwości i opuścić strefę komfortu?

prowadzenie: **Sebastian Kotow**

Największą przeszkodą jaką napotykamy na drodze do sukcesu, to brak pewności siebie i wątpliwości. Pokonując własne słabości i ucząc się radzić z wątpliwościami nasze możliwości są wręcz nieograniczone. Silny charakter to: wysokie poczucie własnej wartości, pewność siebie, samodyscyplina, wytrwałość, konsekwencja i wiara. To cechy, które są wspólne dla każdego człowieka sukcesu. O tym jak budować charakter i osiągnąć wszystkie wymienione cechy właśnie w tej części.

W module:

- » Co determinuje naszą motywację i jak znaleźć źródło naszej wewnętrznej siły?
- » Strategie budowania pewności siebie i odwagi
- » Jak osiągnąć mistrzostwo w samodyscyplinie i wytrwałości
- » 8 strategii motywacyjnych – jak pokonywać przeszkody i realizować cele
- » Jak budować i utrzymywać motywację

16⁰⁰ – 16¹⁵ Przerwa

16¹⁵ – 17⁰⁰ Moduł 4

Podsumowanie seminarium

prowadzenie: **Robert Kozak, Marek Stelmaszak, Sebastian Kotow**

Każdy uczestnik seminarium otrzyma:

- » Osobisty **przewodnik realizacji celów**
- » **Płyty CD: Psychologia osiągnięć** oraz *Osiąganie równowagi w życiu*
- » **15% rabat** na zakupy w sklepie BTI (**sklep.briantracy.pl**)
(ważność kuponu 2 miesiące. Kupon uprawnia do jednorazowego zakupu na dowolną kwotę).



Wartość prezentów: **300 zł!**

Informacje organizacyjne

Data:

13 lutego 2012 r.

Czas trwania:

10⁰⁰ – 17⁰⁰

Rejestracja:

9¹⁵ – 9⁵⁵

Miejsce:

Warszawa

Cena:

od 1 lutego do 7 lutego 2012 r.

627 PLN* (+VAT)

od 8 lutego 2012 r.

1797 PLN* (+VAT)

Formularz zgłoszeniowy: **{Pobierz}**

Więcej informacji pod tel: **22 403 59 05**