

BIZNES LUBI KONKRET PIENIĄDZE LUBIĄ FLOW



Kompetencje do zarabiania pieniędzy i budowania biznesu

Co musisz umieć, by biznes i pieniądze płynęły bez blokad

Zarabianie i pieniądze

- ◆ Sprzedawanie
- ◆ Wycenianie się
- ◆ Przytrzymanie pieniędzy
- ◆ Przejście sufitu finansowego
- ◆ Szacunek do pieniędzy

Kompetencje biznesowe

- ◆ Konkret
- ◆ Odpowiedzialność
- ◆ Konfrontacja
- ◆ Współpraca
- ◆ Delegowanie
- ◆ Kreatywność
- ◆ Mentalność obfitości

2 dni konkretnie

Warsztaty w parach i grupach

Ćwiczenie kompetencji

Biznes lubi konkret, więc nie sabotuj!

Dorota Puzio

Zarabianie i pieniądze

Kompetencje do zarabiania pieniędzy i budowania biznesu

◆ Sprzedawanie

Musisz wiedzieć, czym chcesz się wymienić. Jeśli skupiasz się najpierw na tym, ile chcesz zarobić, klient nie czuje, co będzie z tego miał.

◆ Wycenianie się

Jeśli wyceniasz się za nisko, klient nie zapłaci. Jeśli wyceniasz się za wysoko, klient też nie zapłaci. Dobra wycena to umiejętność oceny, czy to, co dajesz, jest warte tyle, ile chcesz wziąć.

◆ Przytrzymanie pieniędzy

Jeśli pieniądze Ci „uciekają”, wydajesz zanim jeszcze zarobisz, a kiedy tylko zarobisz, znajdujesz kilka nowych sposobów, jak się ich szybko „pozbyć” – nie zrealizujesz większych celów (rozwój firmy, dom, aktywa).

◆ Przejście sufitu finansowego

Jeśli Twój sufit od miesięcy jest taki sam, pomimo że wiesz, że masz możliwości, by zarabiać więcej – nie zarobisz więcej, jeśli nie zobaczysz, czego boi się Twoja nieświadomość (strata przyjaciół, odrzucenie przez rodzinę, mniej czasu dla rodziny – strata relacji z najbliższymi itd.).

◆ Szacunek do pieniędzy

Pieniądze kreują możliwości. Jeśli nie szanujesz pieniędzy i nie potrafisz się nimi cieszyć, pieniądze od Ciebie „uciekają”. Wdzięczność za pieniądze przynosi więcej pieniędzy i więcej możliwości.

Kompetencje biznesowe

Kompetencje do zarabiania pieniędzy i budowania biznesu

◆ **Konkret**

Klient musi mieć jasność i nie może się domyślać, pracownicy muszą mieć jasność w tym, co mają robić. Jeśli nie masz konkretnego – Twój biznes to chaos.

◆ **Odpowiedzialność**

Jeśli nie potrafisz podejmować decyzji, lepiej zostać na etacie. Jeśli przerzucasz odpowiedzialność na pracowników lub klientów, tworzysz niepotrzebne konflikty zamiast biznesu. Jeśli nie potrafisz oddawać odpowiedzialności komuś, kto jej nie chce przyjąć (np. klientowi za wywiązanie się z umowy, pracownikowi za niewywiązywanie się z obowiązków), biznes Cię przytłoczy i możesz stracić zdrowie psychiczne lub fizyczne.

◆ **Konfrontacja**

Jeśli boisz się komunikować problematyczne kwestie klientowi, pracownikom, współnikowi, nie potrafisz rozwiązywać konfliktów, proponować rozwiązań i informować o konsekwencjach, tylko uciekasz od tematów w nadziei, że problem rozwiąże się sam – Twoje relacje biznesowe bardzo szybko zamienią się w ukryte pole walki. Kto unika konfrontacji na żywo, rozpętuje wojnę w sobie, wbija szpilkę, używa biernej agresji, ironii czy sarkazmu, tworząc toksyczne miejsce pracy.

◆ **Współpraca**

Jeśli nie lubisz ludzi, nikomu nie ufasz, nie wchodzisz we współpracę lub w każdej współpracy powodujesz konflikty – Twój biznes nie ma szans na rozwój. Jeśli masz za sobą trudne, nieprzetworzone wewnętrznie doświadczenia współpracy (kradzież, upadek firmy, bankructwo, sprawy w sądzie z byłymi współnikami), blokujesz swój obecny i przyszły biznes niezamkniętymi tematami z przeszłości.

Kompetencje biznesowe

Kompetencje do zarabiania pieniędzy i budowania biznesu

◆ Delegowanie

Jeśli wszystko robisz sama najlepiej – brakuje Ci umiejętności komunikowania tego, co chcesz w biznesie osiągnąć, nie potrafisz znajdować odpowiednich osób do współpracy lub prawdopodobnie zatrudniasz jeszcze znajomych i rodzinę, bo tylko im „ufasz”. Biznes lubi konkret, ale nie lubi paranoi. Zaufanie to kompetencja.

◆ Kreatywność

Jeśli jesteś w trybie przetrwania (boisz się o pieniądze, boisz się, że ktoś Cię okradnie, boisz się o jutro), to nie tworzysz nowych produktów, nie masz pomysłów i pozytywnej energii do działania.

◆ Mentalność obfitości

Jeśli skupiasz się na braku, wszędzie widzisz brak, a Twoi klienci to czują. Mentalność braku wynika z nieprzetworzenia trudnych doświadczeń z przeszłości i lęku przed powtórzeniem doświadczenia.

I do zobaczenia!

2 dni konkretnie

Warsztaty w parach i grupach

Ćwiczenie kompetencji