



**Stwórz swoją markę/brand – budowanie wizerunku  
dla właścicieli MMŚP na bazie archetypów**



Spośród blisko 4 milionów zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw 99,82% to firmy z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP). Lwia część, bo aż 96%, to firmy mikro, zatrudniające do 9 pracowników, o strukturze właścicielskiej. Firmy te generują  $\frac{3}{4}$  PKB naszego kraju. Przy tym Polska jest na czwartym miejscu wśród krajów UE o największej liczbie nowo powstałych przedsiębiorstw. Z roku na rok firmy bankrutują i powstają nowe, a bilans cały czas pozostaje dodatki. Tymczasem tylko jedna na cztery z nowo powstających firm przetrwa pierwsze 3 lata działalności, a połowa z tych, które pozostały w grze odpadnie z rynku zanim minie kolejne dwa lata. Każdy z właścicieli tych firm liczy na to, że to jego firma będzie tą, która przetrwa. Że to właśnie on odniesie sukces. Każdy z nich myśli o klientach i potencjalnych przychodach. W większości przypadków jednak okazuje się, że nowy przedsiębiorca zderza się z rzeczywistością, trafiając na rynek na którym od wielu lat funkcjonują tysiące konkurujących z nim osób czy firm, niejednokrotnie o większym doświadczeniu i kapitale. Utarło się powiedzenie, że nie ma już „niezamiecionych podwórek”, a jeśli ktoś wpadnie na nowy pomysł, natychmiast pojawiają się tańsi naśladowcy.

Wielu przedsiębiorców nie ma doświadczenia w odróżnianiu się od konkurencji, zdobywaniu klientów, marketingu, budowaniu strategii sprzedaży, rozwoju i tworzeniu przewagi konkurencyjnej czy promowaniu siebie. Przez to giną w tłumie i pozostają niezauważeni, zniechęcając się z miesiąca na miesiąc do wykonywania wymarzonego zajęcia i oddalając się od marzeń i zakładanych wyników.

Jesteś prywatnym przedsiębiorcą? Prowadzisz działalność gospodarczą, mikro, małą czy średnią firmę? Sprzedajesz swoje usługi, budujesz sieci i zespoły w marketingu bezpośrednim, prowadzisz działalność handlową, ubezpieczeniową, finansową – w zasadzie każdą jaką tylko można znaleźć ? To szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Jak sprawić aby spośród tysięcy coachów i trenerów klient wybrał właśnie **CIEBIE?**

**Zapraszam wszystkich mikro, małych i średnich przedsiębiorców na jedyny taki warsztat dzięki któremu będą mogli wyróżnić się spośród tysięcy konkurentów na rynku.**

### **Dowiedz się o:**

- metodzie wyróżniania się działającej niezależnie od miejsca na świecie w którym chciałbyś działać, stosowanej przez największe i najbogatsze gałęzie biznesu i media ukierunkowanej na zdobywanie klientów, niedostępnej do tej pory dla „zwykłego zjadacza chleba” opartej na zastosowaniu archetypów w marketingu i tworzeniu wizerunku,
- strategiach rozwojowych wykorzystywanych przy budowaniu nowych przedsięwzięć przez najskuteczniejszych inwestorów współczesnego świata,
- budowaniu marki osobistej,
- adekwatnych strategiach sprzedażowych i marketingowych.

### **W trakcie szkolenia:**

- zbudujesz swój brand w oparciu o archetypy,
- wybierzesz swoją niszę rynkową,
- poznasz i wybierzesz narzędzia sprzedaży i marketingu,
- zbudujesz indywidualną strategię rozwojową i sprzedażową,
- stworzysz plan akcji na najbliższe miesiące,
- przepracujesz ważne elementy psychologiczne, które mogły Cię blokować w osiągnięciu celu,
- zdobędziesz przewagę konkurencyjną!

## Prowadzący:



### Łukasz Wieczorek

Doradca, coach, mentor, trener i przedsiębiorca. Poza coachingiem kariery specjalizuje się w obszarach związanych z rozwojem biznesu, zarządzaniem zasobami ludzkimi, sprzedażą, marketingiem, executive i life coachingiem. Wspiera firmy z sektora MMŚP w procesach zmian, rozwoju i podnoszenia efektywności. Zajmuje się również wprowadzaniem na rynek międzynarodowych brandów. Jego mistrzem i nauczycielem w obszarze coachingu i mentoringu jest Gerard O'Donovan. Od sześciu lat prowadzi coaching indywidualny (executive, life, coaching kariery), superwizje coachingowe i klasy mistrzowskie dla coachów oraz warsztaty coachingowe dla organizacji w języku polskim i angielskim. Zasiada w zarządzie International Institute of Coaching & Mentoring jako Prezydent ds. Akredytacji. Jest również członkiem Polskiej Izby Coachingu, pracując

w ramach Komisji ds. Etyki i Standardów. Odpowiedzialny za sprowadzenie do Polski i rozwój najstarszej i największej w Europie szkoły coachingu – Noble Manhattan Coaching, marek SkillSoft i Books24x7. Współautor książki „Profesjonalny coaching. Zasady i dylematy etyczne w pracy coacha.” Posiada bogate doświadczenie biznesowe, z którego czerpie w pracy coachingowej. Miał przyjemność pracować na stanowiskach menedżerskich, dyrektorskich i zarządzających w takich firmach jak Orange, Asseco, Instytut Rozwoju Biznesu, Noble Manhattan Coaching, Starway. Zarządzał budżetami w wielkości kilku milionów EUR i zespołami do 50 osób w bezpośredniej linii raportowania. Sprawdzał się zarówno w międzynarodowych korporacjach, jak i w małych i średnich firmach. Obecnie prowadzi 3 własne firmy i jest w trakcie wprowadzania dwóch kolejnych.

Posiada m.in. międzynarodowe akredytacje Noble Manhattan Coaching, International Institute of Coaching & Mentoring oraz Institute of Leadership & Management. Z wykształcenia jest magistrem ekonomii na kierunkach Handel Zagraniczny i Finanse i Bankowość. Ukończył dwie uczelnie wyższe – Szkołę Główną Handlową oraz Wyższą Szkołę Handlu i Prawa w Warszawie.

Przeprowadził ponad 1000 sesji coachingu indywidualnego i około 2000 godzin warsztatów i szkoleń o tematyce zarządzania, kompetencji miękkich i coachingowej. Pod jego okiem wykształciło się blisko 500 certyfikowanych międzynarodowo coachów.

Prowadził w Polsce i za granicą procesy coachingu, mentoringu oraz szkolenia coachingowe, sprzedażowe i warsztaty strategiczne dla takich firm i organizacji jak: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, GlaxoSmithKline, Nokia, Siemens, Ericsson, Clarks, Orange, Asseco, Ministerstwo Finansów, Reckitt Benckiser, Telzas, Business Today International, BTS, DOKA, Pepco, ROTO Frank, Cloudware, Noble Manhattan Coaching i przeszkolił ponad 2000 osób.

Aktywnie trenuje wraz z synem i córką Wing Tsun Kung Fu (1 st. Mistrzowski I.W.T.A. E.E.W.T.O.).



### **Termin i miejsce szkolenia:**

wg kalendarza

### **Harmonogram:**

I Dzień – godz. 9:00 – 18:00 (lub dłużej w razie potrzeby)

### **Cena szkolenia:**

500 zł brutto

### **W cenie otrzymują Państwo:**

- a. Gwarancję „parującej głowy”
- b. Komfortową salę szkoleniową
- c. Całodzienny serwis kawowy
- d. Lunch
- e. Materiały szkoleniowe
- f. Certyfikat ukończenia szkolenia ze wskazaniem liczby godzin i zawartością szkolenia

