



MO
MEN
TUM
way

mTreningi

DREAM! PLAN! SUCCESS!
SUPER SPEAKER SYSTEM
LEAD&INSPIRE. 4 ROLE LIDERA
BRAND POWER
SALES POWER

”

MOMENTUM IS A LEADER'S BEST FRIEND.

John Maxwell





O NAS

Dlaczego Momentum Way?

Jesteśmy obecni w obszarze rozwoju indywidualnego, wpływamy również na rozwój firm oraz dużych organizacji. Uczymy tworzyć wielkie wizje. Szkolimy jak stawiać cele. Pomagamy w ich realizacji. Przenosimy wyniki, przychody, jakość życia ludzi i zespołów na wyższy poziom, by przekraczali własne granice, wierzyli w swoje kompetencje, by prywatnie i zawodowo odnajdywali poczucie sensu i spełnienia.

BEATA KAPCEWICZ, JOANNA GDANIEC, KRZYSZTOF HILLAR

Troje założycieli, trzy różne osobowości, trzy style działania i jedno DLACZEGO.

Ta synergia różnorodności połączona z odwagą, energią, pozytywnym nastawieniem doprowadziła nas do momentu, w którym zdecydowaliśmy się realizować wspólne dzieło – Momentum Way. Jesteśmy praktykami biznesu, liderami poszukującymi wyzwań. Własne doświadczenia przenosimy na merytorykę naszych usług, na odpowiednie narzędzia i przydatną wiedzę. Z taką misją i wizją pragniemy działać na szeroką skalę, wpływać na konkurencyjność naszych klientów, aby stawali się doskonałym miejscem do pracy i realizowania marzeń.

UWALNIAMY POTENCJAŁ I TOWARZYSZYM W ZMIANACH, AŻ DO WŁAŚCIWEGO MOMENTUM

Tworzymy i wykorzystujemy własne programy wspierające zarządzanie marką przywództwa, rozwijaniem kompetencji sprzedażowych, zarządzaniem karierą, talentami, budowaniem marki osobistej, rozwijaniem postaw i kompetencji. Pomagamy liderom stawiać się bardziej świadomymi menedżerami, wchodzić na kolejne etapy rozwoju oraz mądrze prowadzić swoje zespoły. Wyposażamy ich w najważniejsze kompetencje, które pozwalają osiągać sukcesy.

Nie prowadzimy standardowych szkoleń! Nasze warsztaty oparte są na pracy grupowej, podczas której każdy uczestnik może czerpać z mądrości współuczestników, a trener staje się przewodnikiem w naturalnym procesie rozwojowym.

SZKOLIMY, ĆWICZYMY, TRENUJEMY

Nasze główne obszary działań: leadership, wystąpienia biznesowe, improwizacja w sprzedaży, motywacja, rozwój potencjału, kariera, skuteczność osobista, executive coaching, skuteczna współpraca zespołu, human resources.

Aktywnie działamy w dwóch obszarach rozwojowych:

- praca nad umiejętnościami i kompetencjami biznesowymi,
- praca nad rozwojem osobistym, nad koncepcją siebie, czyli postrzeganiem siebie, pewnością siebie i własną wizją.

Dostarczając uczestnikom warsztatów właściwe narzędzia i wiedzę, umacniamy w nich silną koncepcję siebie i osobistą efektywność, budujemy wraz z nimi postawy i kompetencje.

Wierzymy, że każdy ma ogromny potencjał - może być kimś więcej, sięgać po więcej i osiągać lepsze rezultaty – dla siebie, swojego zespołu i swojej organizacji. Dlatego działamy pod marką Momentum Way.

Beata Kapcewicz

Joanna Gdaniec

Krzysztof Hillar

DREAM! PLAN! SUCCESS!

Inspiruj siebie, inspiruj innych.
Dwudniowe wydarzenie, które zmienia
bieg historii Twojego życia



Każdy z nas ma ambicje, marzenia, plany na przyszłość. Tylko dlaczego tak niewielu konsekwentnie dąży do ich spełnienia? Dlaczego chęć, wiara, konsekwencja, dążenie do... często przegrywają z obawami, strachem, brakiem wiary, niekonsekwencją? Przecież **w każdym z nas drzemie potencjał Zwycięzcy**. Wystarczy go w sobie tylko obudzić i uwolnić.

Sukces nie pojawi się bez doskonałego planu. Plan działania wynika z pragnień, celów i marzeń. Potrzebujesz inspiracji, natchnienia, pomocy? Brakuje Ci planu, narzędzi, podpowiedzi „jak działać”. Odważ się i weź udział w dwudniowym wydarzeniu, które zmienia bieg historii życia.

DREAM! PLAN! SUCCESS!*

mój Dream! Weryfikator Marzeń. Nauczysz się weryfikować i sprawdzać, czy pragnienia Twoje, Twojego zespołu, Twojej firmy są... naprawdę Twoje.

mój Plan! System Planowania DPS. Dzięki niemu stworzysz precyzyjny plan realizacji marzeń i celów swoich lub swojego zespołu. Już w trakcie warsztatów podejmiesz pierwsze działanie ku ich spełnieniu.

mój Success! Transformacja Przekonań. Dzięki temu mentalnemu narzędziu wychwycisz negatywne przekonania, by w kilka sekund transformować je w te wspierające.

*Dream! Plan! Success! zmienia ludzi! To nie jest kolejny event motywacyjny ani show! To mocny trening, po którym wychodzisz silniejszy i przygotowany na wyprawę po swoje cele i marzenia. W trakcie tych dwóch intensywnych dni skupiamy się na 10-ciu najważniejszych nawykach spełnionych ludzi sukcesu i pokazujemy, jak je wdrożyć u każdego uczestnika. Właściwie, każdego z nich prowadzimy w tym kierunku i pomagamy zrozumieć, co tak naprawdę ich blokuje. Ponieważ my to wiemy! Wiemy, jak ciężko jest samemu wyjść ze swojej strefy komfortu, a to tuż za nią zaczyna się najbardziej ekscytujące życie.

ODKRYJ POMYSŁ NA SIEBIE, NA NOWO, INSPIRUJ SIEBIE, INSPIRUJ INNYCH

Dream! Plan! Success! To dwudniowy PRZYSTANEK STOP pomagający odnaleźć własną unikatową drogę do spełnionego życia, udanego biznesu i szczęścia, dokładnie takiego, jakiego pragniesz.

Dream! Plan! Success! To dwa niezwykle inspirujące dni, to praktyczne sesje rozwojowe dostarczające narzędzi, pomagające efektywniej zarządzać celami i rezultatami w życiu prywatnym, w pracy i w biznesie.

POZNAJ WYJĄTKOWOŚĆ DREAM! PLAN! SUCCESS!

- 2 dni intensywnego treningu.
- Pracujemy Mądrością Grupy, dzięki temu odkryjesz pomysł na siebie - na nowo.
- Otrzymasz 5 narzędzi do inspirowania siebie, inspirowania innych.
- Wychwycisz negatywne przekonania i przekonasz się, że warto zaplanować wyprawę po swoje cele i marzenia.
- Wsparcie doświadczonych trenerów:
 - Beaty Kapcewicz
 - Joanny Gdaniec
 - Krzysztofa Hillara



Kontakt:

kontakt@momentumway.com
www.dreamplansuccess.pl

SUPER SPEAKER SYSTEM

Nie/trudna sztuka
publicznych wystąpień i prezentacji



Jest cała masa liderów, menedżerów, sprzedawców, autorów i zwykłych ludzi, którzy frustrują się zadaniem wstania i publicznego przedstawienia czegoś. Konferencje na których publiczność usypia, nudne przemówienia prezesa, który nie potrafi sprzedać swojej wizji, albo sprzedawcy, nieumiejętnie prezentującego ofertę nie należą do rzadkości. Najbardziej brakuje nam tych kluczowych umiejętności:

- autentycznego prezentowania poglądów, opinii, atutów,
- umiejętności przekonywania do swoich racji,
- stawania przed ludźmi, przemawiania i pozytywnego wywierania wpływu.

W naszym kraju przemawianie publiczne nadal ciągle raczkuje, a wystąpienia biznesowe nadal są niszą. I tę niszę warto zagospodarować dla siebie i wykorzystywać okazjonalnie lub zawodowo.

SUPER SPEAKER SYSTEM. WYSTĄPIENIA BEZ OBAW

Intensywny trzydniowy trening autorstwa Krzysztofa Hillara, w trakcie którego poznasz wszystkie elementy najbardziej udanych prezentacji i wystąpień biznesowych. Pomoże opanować strach lub niepewność przed pojawieniem się na scenie, przeprowadzi Cię przez wszystkie kroki prowadzące do przemówienia, które zmotywuje, poruszy, zainspirowuje. Bez względu na to, czy dopiero zaczynasz czy masz już jakieś doświadczenie, staniesz na scenie, a na koniec szkolenia wygłosisz swoją biznesową mowę.

To, co odróżnia ten trening od wszystkich innych, to sprawdzony schemat S.T.A.T.E. SPEAKER S.E.T.U.P.S. oraz S.M.A.R.T. SOLUTION SYSTEM.

Koniec z dreptaniem w miejscu

Nauczysz się „choreografii” wystąpienia! Jak stać, chodzić i jak gestykulować, by wywierać właściwe wrażenie i zostać uznanym przez publiczność za profesjonalistę, eksperta, zanim wypowiesz pierwsze słowo.

Masz w sobie „to coś”

Czy słuchają kiedy mówisz? Tym, co najsilniej porywa słuchaczy jest prawda i autentyczność. Pokażemy jak odkryć w sobie „to coś”, by głosem, gestami, mową ciała sprawiać wśród publiczności odczucie, że ma przed sobą kogoś wyjątkowego, kogo warto z uwagą wysłuchać.

Nigdy nie zabraknie Ci słów

Skąd brać wartościową treść i pomysły? Poznasz sprawdzony schemat udanego wystąpienia i prezentacji, a także nasz sposób na zapamiętywanie treści, nawet całodniowych wystąpień. I to co najważniejsze, pokażemy skąd brać wartościową treść i pomysły. Nauczymy kiedy używać metafor, analogii, anegdot, historii z życia, kontrastów, własnych przekonań. Poznasz wszystkie zasady komunikacji, nie tylko biznesowej, również tej życiowej, bo scena jest wszędzie tam, gdzie komunikujesz się z drugim człowiekiem – również w relacjach twarzą w twarz.

POZNAJ WYJĄTKOWOŚĆ SUPER SPEAKER SYSTEM

- 3 dni intensywnego szkolenia.
- 7 filarów skutecznego wystąpienia i prezentacji.
- Każdą umiejętność przećwiczysz od razu na scenie przed grupą osób - Twoją pierwszą publicznością.
- Przekonasz się, że dobrym mówcą nie trzeba się wcale urodzić.
- Otrzymasz wsparcie doświadczonych trenerów: Krzysztofa Hillara i Beaty Kapcewicz i ponad 600 osób, które ukończyły Super Speaker System. **Czy dołączysz do nich?**

Trening Super Speaker System prowadzony jest przez Krzysztofa Hillara.



Kontakt:

kontakt@momentumway.com
www.superspeakersystem.pl

LEAD&INSPIRE. 4 ROLE LIDERA

Poznaj ścieżkę rozwoju kompetencji
kompletnego lidera



JESTEŚ LIDEREM? STAJESZ SIĘ LUB PRAGNIESZ NIM ZOSTAĆ?

W trakcie drogi zawodowej pojawia się ten moment, kolejny etap rozwoju człowieka, gdy odczuwa się tę wewnętrzną potrzebę zmiany. Zmiany w swoim sposobie myślenia, działania, przewodzenia innym. Zmiany otoczenia, środowiska pracy. Pojawia się chęć zdobycia nowych kompetencji, osiągnięć, celów zawodowych i życiowych, wejścia w kolejną, nową rolę lidera.

Dojrzałość zawodowca wynika z chęci poruszania się do przodu, z umiejętności sprostania wyzwaniom przyszłości. A także z pragnienia, aby stać się **Nowym Ja**.

NOWSZA I LEPSZA WERSJA CIEBIE W CZTERECH ROLACH

Wyobraź sobie, że możesz odkrywać i rozwijać w sobie coś tak stałego i silnego jak zmianę Własnego Ja, z szacunkiem do własnych wartości i dążeń. Do tego potrzebny jest nowy zestaw kompetencji liderskich, który pozwoli Ci osiągać ponadprzeciętne rezultaty w biznesie, budować skuteczne zespoły i zatrzymywać przy sobie klientów, a jednocześnie nadal być samym sobą.

LEAD&INSPIRE. 4 ROLE LIDERA.

Kompetencyjny trening rozwojowy w kierunku kompletnego lidera.

W trakcie trzech intensywnych dni będziesz rozwijał swoje kompetencje liderskie. Nie będę Cię szkolić. Nie jest to klasyczny trening, gdzie ja będę mówić, Ty będziesz słuchać.

Bądź przygotowany na wewnętrzną przemianę, na pracę od nowa. Będziesz ćwiczył, uczestniczył w interakcjach, w pracy indywidualnej, w pracy w grupie. Otrzymasz mnóstwo narzędzi. Przetestujemy je, aby mieć pewność, że zadziałają w opanowaniu wszystkich czterech ról kompletnego lidera.

Model czterech ról lidera określa ścieżkę rozwoju kompetencji kompletnego lidera:

Wizjoner. Organizujesz zespoły, aby pracowały dla misji, wyznawały wartości firmowe. Inspirujesz, wyznaczasz kierunki, gromadzysz wokół siebie najlepszych ludzi.

Strateg. Przenosisz wizję w rzeczywistość, planujesz, prowadzisz projekty, rozwiązujesz problemy. Tworzysz warunki do osiągnięcia ponadprzeciętnych rezultatów.

Uczeń. Zbierasz i przetwarzasz informacje, wyciągasz wnioski, czytasz, analizujesz. Poprzez osiągnięcie mistrzostwa osobistego stajesz się inspiracją i wzorem dla innych.

Coach. Motywujesz i rozwijasz pracowników. Jesteś prawdziwym trenerem zespołu. Tworzysz synergię talentów, dostrzegasz i uwalniasz potencjał wprowadzając ich na kolejne szczeble rozwoju.

W trakcie swojej drogi czeka Cię każda rola lidera! Czy wiesz jakich kompetencji Ci brakuje? Czy chciałbyś poznać metodę ich przyswajania?

KORZYŚCI Z UCZESTNICTWA W LEAD&INSPIRE. 4 ROLE LIDERA

Zauważysz zmiany w swoim sposobie myślenia, działania, przewodzenia innym. Staniesz się **Nowym Ja**, który sprosta wyzwaniom przyszłości, w szczególności tam...

1. ...gdy pojawiają się okoliczności wymagające całkiem nowych zachowań i działań. Umiejętność odnalezienia się na nowo, zwinnego podejmowania decyzji, zmiany kierunku myślenia i motywowania zespołów stają się must have współczesnego lidera.
2. ...gdy nowy projekt, nowi ludzie wymuszają zmiany w obecnym status quo. Wygrany przetarg, wprowadzenie nowego produktu, pozyskanie nowego, cennego pracownika dostarczają nowych wyzwań i nowych możliwości. Potrzebna jest tu umiejętność, bez krzyków, kar a także sowitych nagród, motywowania zespołu do wspinania się na nowe szczyty swoich możliwości.
3. ...gdy przychodzi ten moment zmiany otoczenia, zmiany dotychczasowego stylu pracy, budowania relacji z ludźmi. To normalny proces dotyczący i liderów i pracowników. Pragną zmiany, lecz nie znają odpowiedzi „jak” i „co dalej”. Posiadanie umiejętności przechodzenia przez proces zmian, jednostkowo, a także zespołowo, jest unikalną kompetencją, lecz dzięki niej można sprostać wyzwaniom współczesnego świata.

Trening Lead&Inspire. 4 role lidera
prowadzony jest przez Beatę Kapcewicz.

Kontakt:

kontakt@momentumway.com
www.leadandinspire.pl



BRAND POWER

Świadome budowanie marki osobistej
to dziś konieczność



Czy naprawdę muszę budować swoją markę osobistą, ulegać modnemu trendowi personal branding? Przecież mam swój wizerunek, własne przekonania, otoczenie szanuje mnie i raczej moje nazwisko coś tam znaczy!

Owszem, każdy z nas ma markę. Lecz od nas zależy czy pracujemy nad nią po omacku czy świadomie budujemy jej solidne fundamenty. Bo marka to zdecydowanie coś więcej niż wizerunek, to recepta na bycie autorytetem, bycie sobą i na wartościowe życie.



BRAND POWER. KOMPETENCYJNY I MENTALNY TRENING BUDOWANIA MARKI OSOBISTEJ.

W trakcie trzech dni poznasz strategię budowy marki osobistej, przetestujesz narzędzia jej realizowania. Dowiesz się, gdzie szukać źródła siły własnej marki, jak zbudować swoją wiarygodność, kreować siłę oraz wartość swojego imienia i nazwiska, jak skutecznie wykorzystać networking, a także czym jest liga ambasadorów.

3 DNI INTENSYWNEGO TRENINGU, **3 ETAPY** ZMIANY, **1 WŁASNA** PRZEMIANA.

TRZY STRATEGIE DO EFEKTYWNEGO BUDOWANIA SILNEJ MARKI

Strategia wzrostu

Sprawi, że Twój podpis stanie się **najmocniejszym** punktem każdej oferty. Nieważne co oferujesz, kluczowym atutem każdej propozycji będzie Twoje nazwisko i to jaki jesteś.

Strategia zmiany

Staniesz się marką, zbudujesz wiarygodny wizerunek, ponieważ jesteś wierny swoim wartościom, konsekwentny i prawdziwy. Bycie **autentycznym** sprawi, że klienci zaczną poszukiwać Ciebie – nie Ty ich.

Strategia sieciowa

Rozważne i świadome **budowanie** marki osobistej nie jest trudne. Należy być najlepszą wersją siebie oraz umiejętnie wykorzystywać networking, marketing szeptany, content marketing i media społecznościowe. Wykorzystuj te narzędzia do podnoszenia własnej wartości rynkowej.

WSZYSTKO W ŻYCIU POWSTAJE DWĄ RAZY - W NASZEJ GŁOWIE I RZECZYWISTOŚCI

Dzięki Brand Power poznasz sedno marki osobistej. Spójrz w przyszłość i wyobraź sobie, jak wywierasz wpływ i inspirujesz, jak stajesz się ważny dla ludzi, jak pomagasz zwiększać rezultaty i osiągnięcia innym oraz sobie. Twoje cechy i osiągnięcia wywołują efekt zapamiętania Twojego nazwiska - Twojej marki. Zostawiasz ślad po sobie. **Czy teraz już wiesz, że tego chcesz?**

Trening Brand Power prowadzony jest przez Beatę Kapcewicz.



Kontakt:

kontakt@momentumway.com
www.momentumway.com

SALES POWER

Każdy dziś coś sprzedaje
i każdy ma coś do sprzedania



Od wieków jedną z najbardziej pożądaných profesji jest zawód sprzedawcy. I nie ma się czemu dziwić, że profesja ta niezmiennie wymieniana jest jako zawód przyszłości.

W miarę postępu technologicznego rosną również wymagania. Doskonały sprzedawca powinien być kreatywny, relacyjny, twardy, zdyscyplinowany, skuteczny, powinien biegle posługiwać się sztuką sprzedaży i negocjowania, a zarazem posłusznie stosować się do korporacyjnych procedur i trybów postępowania. Niestety, w ten sposób sprzedawcy stają się jedynie rzemieślnikami w swoim zawodzie.

SPRZEDAŻ STAJE SIĘ SZTUKĄ, DOSŁOWNIE!

Nieważne czy jesteś utalentowanym sprzedawcą, sprzedawcą rzemieślnikiem, osobą opierającą się na schematach, sprawdzonych scenariuszach lub osobą elastyczną, działającą intuicyjnie. Kluczową kompetencją Wirtuoza Procesu Sprzedażowego staje się to, czy:

- ma odwagę wychodzić poza dotychczasowe schematy,
- potrafi przestać automatyzować sprzedaż,
- improwizując, umiejętnie reaguje w nieprzewidywalnych sytuacjach,
- wierzy, że działając inaczej osiągnie lepsze rezultaty.

Doskonały sprzedawca wychodzi poza obszar wiedzy „książkowej”. Jego przewagą jest jego własny, jedyny i niepowtarzalny sposób sprzedaży - proces improwizacji oparty na emocjonalnym kontakcie sprzedawcy i klienta. To wyższy poziom wirtuozerii sprzedaży. Bo tam gdzie wszyscy inni używają scenariusza, doskonały sprzedawca używa sztuki improwizowania.

SALES POWER - SIŁA SPRZEDAŻY - SIŁA IMPROsprzedaży

Ten trzydniowy, **intensywny trening autorstwa Joanny Gdaniec** pozwala stać się jeszcze lepszym sprzedawcą w swoim zawodzie, typem Wirtuoza Procesu Sprzedażowego. Dzięki Sales Power:

- nauczysz się pracować na sobą, przygotowywać się, umawiać, sprzedawać, badać potrzeby klienta, negocjować, budować relacje i po raz kolejny - sprzedawać, czyli...
- poznasz sztukę improwizowania w sprzedaży. Tę samą sztukę, której uczą się liderzy - mądrzy i skuteczni w dużych organizacjach. Bo...
- podstawą IMPROsprzedaży jest elastyczność, dopasowanie się do sytuacji i klienta, nadanie właściwego kierunku procesowi sprzedaży, który pomaga budować autentyczne relacje z klientami. W ten sposób...
- uwolnisz własną kreatywność, nauczysz się badania potrzeb klienta i negocjowania. Stworzysz własny, wyjątkowy system tworzenia oferty (koniec z szablonami ofert, koniec z manualami i skryptami sprzedaży)! A także otrzymasz wachlarz narzędzi mentalnych, dzięki którym...
- ...nauczysz się zamieniać porażki w sukces, a odmowy na pozytywne odpowiedzi, łagodzić negatywne odczucia klienta na budowanie prawdziwej relacji opartej na szacunku i zaufaniu i co ważne...
- zaczniesz wykorzystywać swoje własne kompetencje, wychodząc z roli sprzedawcy rzemieślnika do roli Wirtuoza Procesu Sprzedażowego.

Dzięki treningowi Sales Power żaden Twój klient nie będzie miał już wątpliwości, jaką wartość i korzyść dla niego zawiera Twoja oferta.

Podczas Sales Power dowiesz się, że:

- Za skuteczną sprzedażą nie kryją się cudowne techniki perswazyjne.
- Klient jest Partnerem! Bardzo często do transakcji nie dochodzi... z winy sprzedawców, którzy hołdując zasadzie „Klient jest panem” nie wierzą w unikalność swojej oferty.
- Porażki działają demotywująco, to dlatego tak wielu sprzedawców nie potrafi „sięgać do gwiazd”.
- Stwierdzenie "Nie nadaję się do tego!" wynika z ciągle otrzymywanych odmów. Czy chciałbyś nauczyć się radzenia sobie z odmową?
- Klienci podejmują decyzję zakupu lub polecają ofertę kierując się również emocjami. Czy potrafisz je wychwycić?

Sprzedaż dopilnowana, sprzedaż uważna stają się ulubionymi pojęciami wśród aktywnych, dynamicznych sprzedawców. Wśród nich są wirtuozi sprzedaży, super handlowcy, osoby z aspiracjami. Dotarli do tego miejsca, gdyż wyszli poza ramy organizacyjnych schematów i procedur. **Czy chcesz do nich dołączyć?**

Trening Sales Power prowadzony jest przez Joannę Gdaniec.

Kontakt:

kontakt@momentumway.com
www.momentumway.com



TRENERZY



BEATA KAPCEWICZ

Trener biznesowy, coach i mówca motywacyjny. Prezes Momentum Way. Posiada wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu programów rozwojowych dla menedżerów oraz warsztatów i występów na biznesowych scenach.

Wspiera ekspercko zarządy, menedżerów, przedsiębiorców oraz innych trenerów w dokonywaniu zmian w życiu osobistym i zawodowym. Autorka książek i artykułów z zakresu osobistej marki i przywództwa. Jest praktykującym liderem, który dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem. Liderem, który wciąż się uczy, by osiągać jeszcze lepsze wyniki i być inspiracją dla innych.

JOANNA GDANIEC

Przedsiębiorca i trener IMPROsprzedaży. Wiceprezes i Dyrektor Sprzedaży Momentum Way. Łączy najbardziej fascynujący zawód świata, czyli sprzedaż z byciem trenerem. Pomaga przedsiębiorcom, menedżerom i liderom sprzedaży nie tylko w osiągnięciu ponadprzeciętnych dochodów, ale również w procesie stawania się tym, kim pragną być.

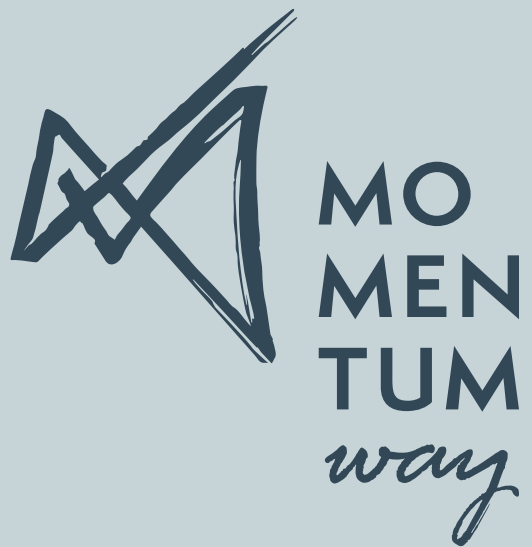
Tworzy efektywne zespoły oraz wdraża systemy IMPROsprzedaży przynoszące znaczące wzrosty obrotów, jednocześnie redukujące rotacje w zespołach. Sprawia, że ludzie zaczynają kochać sprzedaż i czuć się w niej naturalnie, osiągając tym samym swoje cele łatwiej w zgodzie ze sobą i w krótszym czasie.

KRZYSZTOF HILLAR

Przedsiębiorca, trener, mówca motywacyjny. Wiceprezes Momentum way. Specjalizuje się w dziedzinie występów publicznych, motywacji i sprzedaży "jeden do wielu".

Twórca systemów występów biznesowych: influence Speaker i Super Speaker System, w ramach których każda osoba jest w stanie przygotować się do wyjścia przed dużą publiczność, do występowania w mediach i przemówień przed kamerą. Uczy ludzi biznesu, jak komunikować się, aby dawać wartość poprzez wystąpienia i prezentacje biznesowe. Prowadzi również coachingi dla zarządów, kadry kierowniczej i zespołów sprzedaży.





www.momentumway.com