



Extreme Training
the way to excellence
www.traininguri.ro

GHIDUL SUCCESULUI

Antrenează-te pentru succes!

Lectia 1 – Dorințele Împlinite și Neîmplinite

Cu siguranță te-ai bucura, dacă ai conștientiza că succesul este aproape de tine.

Trebuie să-ți mărturisești sincer că este nevoie să cooperezi. Vestea bună este că acest ghid te va apropia mai mult de ceea ce tu îți dorești, prezentându-ți pașii cadru pe care tu să-i urmărești.

Pasul 1 –Sunt o ființă cu vise împlinite și neîmplinite.

Acest prim pas este pasul în care tu te poziționezi. Afli mai multe despre lucrurile pe care le ai, despre lucrurile pe care îți le dorești dar nu le ai, despre lucrurile pe care nu îți le dorești dar nici nu le ai.

Acest pas este esențial, pentru ca este o ocazie să-ți clarifici ce îți dorești, ce lucruri ai, ce lucruri nu ai.

Te invit astfel să iei o foaie de hârtie sau o agendă și să desenezi patru coloane.

Câteva lămuriri: Este un exercițiu pe care-l poți face în 5 minute sau pur și simplu, îl începi și mai adaugi pe listă din când în când.

Tabelul trebuie să arate cam așa:



nr.	Coloana A	nr.	Coloana B		Coloana C		Coloana D
	Îmi doresc și am		Îmi doresc dar nu am		Nu îmi doresc și am.....		Nu îmi doresc și nici nu am....
1		1		1		1	
2		2		2		2	
3		3		3		3	
.		.		.		.	
.		.		.		.	
30		30		30		30	

Coloana A (Îmi doresc si am....): este coloana ce include ceea ce ai, ceea ce-ți place; pot fi lucruri mari sau mici, pot fi bucurii, pot fi lucruri, fapte, persoane sau trăiri. Această coloană exprimă suma trăirilor tale plăcute.

Coloana B(Îmi doresc dar nu am): lista dorințelor tale neîmplinite încă, posibile sau imposibile;

Coloana C (Nu îmi doresc și am.....): Lucruri, fapte, trăiri pe care tu nu le dorești, dar le ai;

Coloana D (Nu îmi doresc și nici nu am....): După cum vedeți sau simțiți, poate fi și mai rău

Ai aici, mai jos , un Exemplet care să te ajute

nr.	Coloana A	nr.	Coloana B		Coloana C		Coloana D
	Îmi doresc si am....		Îmi doresc dar nu am		Nu îmi doresc și am.....		Nu îmi doresc și nici nu am....
1	Un peugeot		O casa		Unele zile obositoare		O boala

Încearcă să ajungi la o listă cât mai mare pe fiecare coloana, pot fi și 50 de lucruri pe fiecare coloană. Aducă pe listă, vei fi surprins să afli lucruri despre tine pe care nu le conștientizai. Probabil unele dintre coloane vor fi mai scurte, altele for fi mai lungi. Este normal. Această formulare a dorințelor tale împlinite sau neîmplinite este ca și cum te-ai privi în oglindă.

Obișnuim de multe ori să ne privim în oglindă doar pe jumătate, adică să nu conștientizăm lucrurile pe care ni le dorim și le avem, de exemplu. Coloana A, este lista resurselor tale, sunt lucrurile care pe tine te bucură și îți dau forță să mergi mai departe. Ar fi frumos să ai pe această coloană A, foarte multe lucruri, iar pe B, si C, foarte puține. Niciodată nu va fi așa pentru că dorințe vom avea mereu, lista se modifică in timp, astfel că ne rămâne un lucru simplu, să trecem din coloana B si C cât mai multe lucruri in A. Să poți scrie, spre exemplu, peste

Scris de Marian Rujoiu, trainer Extreme Training



un an, că îți dorești și ai o casă și zile odihnitoare, lucruri care figurau pe lista dorințelor tale neîmplinite încă. Aceste lecții te vor învăța să treci din coloana B și C în coloana A, practic, aceasta însemnând împlinirea dorințelor tale.

Unii dintre voi, care citiți aceste rânduri, vor încerca, alții vor fi sceptici. Îmi place un motto foarte mult, „*Ai grijă ce-ți dorești pentru că s-ar putea întâmpla*”. Prin urmare trebuie să îți dorești succesul și să începi acest demers simplu. Poți spune simplu: de unde știu eu că funcționează? Nu ai de unde să știi, ai dreptate. Dar...dacă ar funcționa?! Eu îți pot spune că după ce vei parcurge cele 8 lecții, vei fi mai bogat spiritual și vei ști ce ai de făcut pentru a-ți atinge obiectivele. Totodată va fi o ocazie să te clarifici asupra lucrurilor pe care ți le dorești. Poți alege să trăiești în derivă sau poți alege tu portul în care să ajungi.



Lecția 2 – Transformă-ți neajunsurile în oportunități sau în dorințe

Pasul 2 – Transformă-ți neajunsurile în oportunități sau în dorințe

Felicitări, dacă ai parcurs prima lecție. Ai aflat ce lucruri ai în viața ta. Unele dintre acestea, fapte, sentimente sau lucruri, te bucură, altele mai puțin. Observi totodată, că ai și lucruri care te bucură, dar nu conștientizai, mai exact, tocmai lipsa unor fapte, cum ar fi o boală, un șef dificil, un serviciu plătit slab, etc.

Acum, tu știi unde te afli, te-ai privit în oglindă din toate unghiurile posibile.

Ai construite deja patru coloane (din lecția I):

nr.	Coloana A	nr.	Coloana B		Coloana C		Coloana D
	Îmi doresc și am		Îmi doresc dar nu am		Nu îmi doresc și am.....		Nu îmi doresc și nici nu am....

Încearcă să mai adaugi câteva lucruri. Acum meditează puțin asupra listei. Care coloană conține mai multe elemente? Sunt multe lucruri bune în viața ta sau sunt puține? De ce crezi că o listă este mai lungă iar alta e mai scurtă? Imaginează-ți că toate dorințele tale se vor împlini, că ai tot ce-ți dorești. Ce crezi că s-ar întâmpla atunci? Probabil vei găsi alte lucruri pe care să ți le dorești.

Această listă a dorințelor tale, a visurilor tale, împlinite sau neîmplinite încă, exprimă o stare de fapt, într-un anumit moment. Mai exact, această listă nu este absolută, ea poate suferi modificări sau adăugiri.

Pasul doi, pe care ți-l propun este o transformare de finețe. Această transformare te va ajuta să faci un pas concret către succes, către împlinirea dorințelor tale. Printr-un demers simplu îți poți transforma neajunsurile în oportunități. Este important să știi ce vrei, să știi încotro te îndrepti. O viziune în care tu știi doar că nu vrei anumite lucruri, nu te ajută mai deloc. Minte ta, creierul tău, voința și sentimentele tale nu se pot focaliza.

Ce poate fi mai frumos decât să scapi de toate problemele, mai mult de atât, rezolvarea lor să ducă la ceva bun, la ceva ce tu ți-ai dorit. Te invit astfel, să faci următorul demers, în sensul de a transforma coloana C (Lucrurile pe care nu ți le dorești, dar le ai), în lucruri pe care tu ți le dorești,

Scris de Marian Rujoiu, trainer Extreme Training



dar nu le ai (Coloana E). Aparent nu-i mare diferență, în esență este vorba de transformarea neajunsului tău într-o dorință. Privește tabelul de mai jos și completează în el.

	Coloana C			Coloana E
	Nu îmi doresc și am.....	TRANSFORMARE		Nu am și îmi doresc!
1		→→→→→→→→	1	
2		→→→→→→→→	2	
3		→→→→→→→→	3	
4		→→→→→→→→	4	
5		→→→→→→→→	5	
6		→→→→→→→→	6	
7		→→→→→→→→	7	
8		→→→→→→→→	8	
9		→→→→→→→→	9	
10		→→→→→→→→	10	
11		→→→→→→→→	11	
12		→→→→→→→→	12	
13		→→→→→→→→	13	
14		→→→→→→→→	14	
15		→→→→→→→→	15	
16		→→→→→→→→	16	
17		→→→→→→→→	17	
18		→→→→→→→→	18	
19		→→→→→→→→	19	
20		→→→→→→→→	20	

Înainte de a completa această listă te rog să faci următoarele lucruri:

1. Meditează puțin pe marginea listei din prima lecție. Gândește-te ce noi lucruri mai poți adăuga?
2. Care dintre coloane ți se pare cea mai „familiară” și de ce?
3. Care sunt acele elemente noi care au apărut pe lista și la care nu te-ai gândit înainte?
4. Care listă este cea mai scurtă? Dar cea mai lungă? De ce crezi asta?
5. După ce ți-ai dat ție aceste răspunsuri poți trece la completarea listei de mai sus.

Explicații:

Scris de Marian Rujoiu, trainer Extreme Training

Extreme Training, *The way to Excellence!*

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,

Cont: RO06 RNCB 0071 0115 4426 0002, BCR, Plevnei, Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com,

web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33/ 0314 25 25 34



Coloana C: Este identică cu ce ai scris în urma primei lecții, copiază din nou ce ai scris atunci.

Coloana E: Este momentul în care schimbăm perspectiva, transformând problemele în dorințe. Reformulează spunând același lucru, dar spunând în termeni pozitivi. Este mai greu dar se poate. Te pot ajuta exemplele de mai jos.

EXEMPLE

	Coloana C			Coloana E
	Nu îmi doresc și am.....	TRANSFORMAR E		Nu am si îmi doresc!
1	Un salariu mic	→→→→→→→→	1	Un salariu mare
2	Kilograme în plus	→→→→→→→→	2	Corp zvelt
3	Unele zile obositoare	→→→→→→→→	3	Numai zile odihnitoare

Acest pas doi, este pasul în care tu începi să clarifici ce vrei. Orice problemă formulată în termeni negativi, creează ambiguități, atât pentru tine cât și pentru cei din jur. De exemplu, dacă te urci într-un taxi și-i spui acestuia: „Știi domnul taximetrist, eu nu aș vrea să ajung pe Calea Victoriei”. Credeți că îl veți ajuta pe taximetrist? Credeți că acesta va ști unde doriți să ajungeți? Lucrurile sunt simple, taximetristul sau tu, te poți plimba în derivă, în speranța că la un moment dat vei ajunge într-un loc care să-ti placă, însă probabilitatea să găsești acest loc este foarte mica, pentru că sunt o infinitate de posibilități care înseamnă un NU.

După cum observi încercăm să facem o trecere de la lucrurile pe care nu ți le dorești la lucrurile pe care tu ți le dorești în viața ta. E important să încerci să afli ce vrei, ce-ti dorești tu.

Transformă această coloană a neajunsurilor in dorințe. Trebuie să facem această transformare pentru a putea merge mai departe la următorul pas, anume, împlinirea dorințelor tale. Pentru a putea să ai succes și să-ți împlinești dorințele tale, trebuie să știi care sunt acele dorințe. Imaginează-ți acest demers al transformării neajunsurilor tale în dorințe ca pe o călătorie în lumea poveștilor, în care totul este posibil, în care un peștișor de aur notează toate dorințele tale.



Lecția 3 – Împlinirea Dorințelor

Pasul 3 – Împlinirea Dorințelor

Aceasta este ziua în care tu îți pui dorințele la un loc. Începe să prindă contur în mintea ta ceea ce ai vrea să fii. Ești pe drumul cel bun. Acum ai viziunea asupra a ceea ce vrei în plus față de ceea ce ai.

Explicații:

1. Aruncă încă o privire pe coloana B și pe coloana E din zilele anterioare. Încearcă să faci o ierarhie. Trece-le în fruntea listei pe acelea care ti se par cele mai importante, continuând cu cele mai puțin importante. Ești liber să mai adaugi.

2. Acum, ia fiecare dorință și stăruiește puțin asupra ei. Cum te-ai simți dacă ar fi îndeplinită, ce gust are, ce miros are, ce culoare vezi, ce imagine vezi în minte, ce auzi, ce simți?

3. Vizualizează, ascultă și simte fiecare dorință. Încearcă să-ți proiectezi în minte o imagine cu tine având dorința îndeplinită, adaugă-i culoare, adaugă-i sunete, adaugă-i voci, adaugă-i sentimente.

4. Astăzi este ziua în care îți trăiești împlinirea dorințelor.

Ești la un pas de a obține lucrurile pe care ți le dorești.

	Coloana E - COLOANA B
	Nu am și îmi doresc, Sau îmi doresc și nu am
1	
2	
3	
4	



--	--

Obții astfel o listă a dorințelor tale. Ai aflat până la urmă ceea ce vrei. Acum știi ceea ce ai. Este important să trăiești și să vizualizezi cum va fi atunci când dorințele tale vor fi împlinite.

Dacă vrei să înțelegi mai bine, te invit să vizionezi cele trei filmulețe, apoi să revii aici pentru a citi în continuare:

<http://youtube.com/watch?v=phL0RLKL8bc&feature=related> (bucura-te de ceea ce ai)

și imaginează-ți cum va fi

<http://www.youtube.com/watch?v=LYuZdszzi70&feature=related>
<http://youtube.com/watch?v=o2MqciSMOmK>

Aș vrea să-ți dau un exemplu. Într-unul din seminariile pe care le-am ținut, i-am rugat pe cursanți să vizualizeze una dintre dorințele lor. Să își imagineze că dorința lor este împlinită, să încerce să se transpună în acea situație. Am invitat participanții la o călătorie în timp. La fel ca și pe ei, te întreb și pe tine, cum crezi că te-ai simți dacă dorința ta s-ar împlini?

- Ce vezi?
- Ce simți?
- Ce auzi?
- Cine mai este lângă tine?
- Ce ai câștigat concret?
- Ce ai pierdut atingând acest scop?
- Ce vei face în continuare?
- Cine mai este implicat?

Revenind acum la seminar. Cursanții au închis ochii și și-au imaginat împlinirea dorinței lor. Evident apoi i-am întrebat cum a fost? Fiecare a avut răspunsul lui. Printre ele enumăr: Interesant, frumos, deosebit, eficient, practic, amuzant, greu, provocator, etc. Practic, a fost o invitație pentru fiecare de a-și trăi propriul viitor, așa cum și-l doresc ei.



A fost șocant un răspuns al unui cursant, și anume: FOARTE URÂT! Recunosc, am fost puțin bulversat și am întrebat, de ce, nu era dorința ta, de ce te-ai simțit urât atunci când ai vizualizat împlinirea dorinței tale? Și mi-a răspuns: Mi-am dat seama ce preț plătesc pentru a-mi împlini dorința și m-a speriat ce urmează după împlinirea ei. Nu cred ca-mi doresc împlinirea acestei dorințe.

Este important să încerci să conștientizezi ce înseamnă împlinirea dorinței tale. Te invit să te imaginezi în vârful muntelui și să te întrebi: aici mi-am dorit să ajung? Este un câștig enorm să știi exact destinația la care vrei să ajungi. Vei înțelege dacă merită efortul drumului lung, iar dacă merită, vei fi mai motivat să ajungi, știind ce te așteaptă acolo. Practic nu va fi doar destinația plăcută ci și călătoria va fi plăcută. Le fel de bine, poate fi și invers, adică să nu-ți placă călătoria și nici destinația, iar vizualizarea să te ajute să nu mai pleci într-o călătorie sortită eșecului.

Aceasta a fost treia lecție este a antrenamentului. În această a treia lecție te-ai lămurit care sunt dorințele tale și unde vrei să ajungi. În lecția viitoare vom începe deja să urcăm muntele. Acum doar am privit de la poalele lui. Urmează călătoria.

O să fi surprins plăcut după ce vei face acest demers! Este foarte interesant și aș putea spune puțin revelator! Nimic nu te oprește să spui un „UAU, acum știu ce vreau!”

Ai ocazia să începi chiar acum acest demers. Timpul este o resursă irecuperabilă. Timpul tău este unic. Cu cât mai repede cu atât mai bine. Simplu și ușor, îți poți face viața mai frumoasă, poți fii mai aproape de împlinirea dorințelor tale. O să fi plăcut surprins să vezi că funcționează.


Lectia 4 - Transformarea viselor tale în obiective.

Daca nu ne atingem obiectivele, nu este nimic in neregula cu obiectivele ci cu noi insine, în sensul că nu am știut să ni le stabilim.

Cu toții avem vise. Unele se împlinesc, altele mai puțin. Putem să ne împlinim visele. Presupunând că întâlnești un peștișor de aur care îți îndeplinește orice dorință, trebuie să știi să-i spui ce vrei.

Acest pas al transformării dorințelor în obiective este un demers foarte util, atât în viața personală cât și în mediul de afaceri. Este important să știi unde vrei să ajungi. Intrucât, probabil ai citit lecțiile anterioare, trecem la acest pas în care transformăm visele în obiective.

O să-ți prezint o metodă concepută și elaborată de mine, metoda „SMART-FLUENT” care este o asociere între management și programarea neurolingvistica. Consider că este deosebit de utilă, îmbinând practicul cu teoreticul excelent. O să descoperi că este foarte utilă după ce o vei parcurge. Trebuie să alegi o dorință de-a ta și să o transformi în obiectiv cu ajutorul schemei de mai jos. Acest demers este foarte util în sensul că te ajută să lămurești exact ce îți dorești și apoi să formulezi un obiectiv astfel încât să-l poți atinge.

		<i>Descriere</i>
S	Specifice(Precise, Exprimare în termeni pozitivi)	
M	Masurabile (Pot fi stabiliți indicatori de măsurare)	
A	Acceptate de toti cei implicați. Ex: Manager, indivizi și echipă)	
R	Realiste (Sunt posibil de indeplinit)	
T	Timp (Incadrabile în	



	 timp)	
F	Finalitate (Se poate defini un rezultat ferm, se poate descrie, atingerea obiectivelor)	
L	Localizare (Se poate defini locul în care obiectivele se vor atinge)	
U	Unitare (coerente cu alte obiective deja stabilite)	
E	Ecologice (contribuie la dezvoltarea indivizilor)	
N	Nevoi (Răspunde unei nevoi)	
T	Țel (se atinge un țel mai înalt prin atingerea obiectivului)	

Scurte explicații:

S (Specific): trebuie ca obiectivul să fie clar exprimat. De exemplu dacă spui că vreau să fim o companie mare, acesta nu este un obiectiv, pentru că nu este suficient de specific. Sau dacă spui vreau să fiu un om bogat, la fel nu este bine, pentru că nu este suficient de precis și specific. Ce înseamnă pentru tine bogat, 10 Euro, 10 000 Euro, 1 000 000 Euro sau mai mult. Sau poate bogat înseamnă să ai un salariu de 550 E- lună. Ce vreau să spun este că, e foarte important să definești cât se poate de precis obiectivul tău. Dacă ai dorințe precum, vreau să mai slăbesc, sau vreau o mașină bună, sau vreau să fiu bogat, sau nu vreau să fiu suparat, este timpul să-ți transformi aceste dorințe în obiective. Acest lucru este foarte indicat în cazul în care vrei să-și îndeplinești dorințele.



Exemple de transformare a unei dorințe în obiectiv pentru a îndeplini condiția de specific:

1. **Vreau ca echipa mea să lucreze la capacitate maximă >> Echipa de lucru, începînd de mîine, o să lucreze conform următorilor indicatori de performanță (și urmează enumerarea indicatorilor)**
2. **Vreau să fiu un om bogat >transformare> O să am un venit anual de 100 000 E**
3. **Vreau să am o mașină bună >> O să-mi cumpăr un Audi A8**
4. **Vreau să fiu mai slab > transformare în obiectiv > o să am 70 Kilograme**
5. **Vreau să creștem vânzările > transformare în obiectiv > o să vindem lunar de în valoare de 150 000 lei, media per agent.**

M(Măsurabil). După cum vedem mai sus în exemple, înainte de transformare, obiectivele nu erau măsurabile, însă îndată ce le-am transformat, ele se pot măsura destul de ușor. Înainte de a fi transformate observați că acestea nu pot fi măsurate.

A(Acceptat). Aici la Acceptare este un punct sensibil. Atunci când îți stabilești un obiectiv mai întîi de toate trebuie să-l accepti tu. Am întîlnit foarte multe cazuri în care oamenii își stabilesc obiective, însă pe care ei nu le acceptă. Fără acest sentiment al acceptării, atingerea obiectivului este sortită eșecului. În plus, în cazul în care punem în discuție atingerea obiectivului în cadrul unei companii acesta trebuie să fie acceptat de factorii implicați. În cazul în care, spre exemplu, nu este acceptat de manager, acesta trebuie convins, la fel și în viața personală, obiectivul trebuie acceptat de întreaga familie, în faza în care a fost stabilit.

R(Realist). Aici tu trebuie să fii foarte sincer. Trebuie să analizezi în ce măsură atingerea obiectivelor este realista. Sunt obiectivele tale realiste? Îți poți imagina că atingi obiectivele? Cunoști cazuri asemănătoare? Sunt întîmplări din viața ta care îți oferă indicii care să te facă să crezi că îți poți atinge obiectivele?

T(Timp). Stabilește un interval de timp în care tu îți atingi obiectivele. Adică, pe exemplele de mai sus, la indicatori, pune un termen, de o lună, două săptămîni. La fel și la celelalte obiective, pune un termen, de un an, de doi, de o lună, sau pe intervale de timp, etc.

F(Finalitate). După cum spune și cuvîntul, trebuie să stabilești care este finalitatea . Adică, unde vei ajunge atingînd obiectivul, putînd astfel să definești ferm cum arată situația atunci când tu îți atingi obiectivul.



L(Localizare). Încearcă să localizezi unde se vor întâmpla lucrurile, unde se va întâmpla atingerea obiectivului. În casă? Pe stradă? În firmă? Într-o anumită zonă geografică, etc..

U(Unitare). E foarte interesant și important în același timp, să urmărești dacă obiectivul tău este coerent cu alte obiective deja stabilite. De exemplu, dacă ți-ai stabilit să-ți cumperi un audi, iar înainte de asta tu ți-ai stabilit să-ți cumperi o casă în 2008, s-ar putea ca aceste obiective să nu fie unitare. La fel spre exemplu, dacă ți-ai propus să crești vânzările și mai ai un obiectiv deja stabilit cu reducerea numărului de agenți s-ar putea din nou să nu fie posibil. Ai grijă astfel ca obiectivele pe care tu le stabilești să fie unitare cu alte obiective deja stabilite.

E(Ecologice). Contribuie atingerea obiectivului la dezvoltarea ta ca individ? Faci rău unor oameni prin atingerea obiectivului? Este bine pentru tine, e bine pentru ceilalți? Pentru a răspunde acestei întrebări este nevoie doar să fii sincer.

N(Nevoi). Aici trebuie să-ți răspunzi la următoarea întrebare: Cărei nevoi îi răspunde atingerea obiectivului? E foarte posibil, dacă nu există o nevoie, să ajungi la concluzia că nu merită să lupti, mai ales că nevoia este cea care motivează individul. Fiind conștient cărei nevoi îi răspunde atingerea obiectivului îți vei putea canaliza mai bine energiile către atingerea lui sau poate din contră.

T(Țel). Cărui Țel îi corespunde atingerea obiectivului tău? Atingând obiectivul tău, vei contribui la atingerea altor obiective? Te ajută cu ceva? Are efecte clare? Se atinge un obiectiv al companiei, atingându-se acest obiectiv?

Ai ocazia sa incepi chiar acum acest demers. Timpul este o resursa irecuperabila. Timpul tau este unic. Cu cat mai repede cu atat mai bine. Simplu si usor iti poti face viata mai frumoasa, poti fii mai aproape de implinirea dorintelor tale. O sa fii placut surprins sa vezi ca functioneaza



Lecția 5 - Pornirea Mecanismului

Daca nu ne atingem obiectivele, nu este nimic în neregulă cu obiectivele ci cu noi insine, în sensul că nu am știut să ni le stabilim.

Ceea ce-ți voi propune pentru astăzi este destul de simplu. Logica și nervii tăi au lucrat din plin. Ai trecut un hop. Acum ai înțeles mai bine cât este de importantă stabilirea unor obiective. Acum ai obiective realiste, măsurabile care dau parcă mai multă culoare vieții tale. Lucrurile încep să capete sens. Vei simți ceea ce am scris aici numai dacă ai ajuns în acest pas. Vei vedea lucrurile puțin diferit, îți dai seama că poți deveni propriul stăpân, fiind astfel stăpânul succesului tău.

Îți propun astfel să te întorci la prima lecție. Vezi lista numărul unu, mai exact coloana A. Încearcă să te bucuri de lucrurile pe care ti le dorești și le ai deja. Este o dovadă fermă că nu pleci de la zero. Încearcă în această zi să experimentezi măcar două sau trei lucruri pe care ți le dorești și le ai.

1. Stabilește acum care sunt aceste lucruri.
2. Fă acum aceste trei lucruri. Poate fi o ieșire în oraș, poate fi o plimbare în parc, pot fi prietenii, poate fi orice din lista ta. Este lista resurselor tale. Figurează pe această listă nu numai lucruri ci și stări, sentimente, abilități, cum ar fi voință, încredere, pasiune, determinare, hotărâre. Dacă da, bucură-te de ele, pentru ca sunt un izvor de resurse infinit, care depinde numai de tine, dacă nu ai, încearcă să adaugi pe listă.

3. Acum ia din nou lista cu cele 6 vise ale tale, implinite sau neimplinite și aruncăți o privire peste ele.

4. Încearcă să vizualizezi visul, imaginează un fel de filmuleț, adaugă-i apoi exprimarea obiectivului, inițiază-l, adu-i dovezi, localizează-l și ecologizează-l. Gândește-l și imaginează-l ca pe un scenariu. Dacă îți apare în minte o imagine alb negru, da-i culoare, pune-i muzica ta preferată în fundal, adu-ti prietenii în jurul lui, care discută despre el. Adună natura în filmulețul tău, flori, mare sau munte, după gustul tău. Încearcă să faci un filmuleț pentru fiecare dintre obiective. Va fi o experiență foarte interesantă. După cum vezi nu mai ești doar un actor, ci ești regizorul propriului tău film, numit viitorul tău.

5. Acest „joc al minții” este foarte important, este momentul în care creierul tău, primește de lucru. Prin acest filmuleț el va primi de fapt o temă pentru acasă. „Trăirea” acestor filmulețe va fi un pas decisiv pentru tine, întrucât creierul tău nu se va opri odată cu terminarea scenariului. În tăcere, o zi sau două, el va procesa obiectivele tale și-ți va pregăti răspunsuri pentru momentul în care i le vei cere. Acest lucru se va întâmpla curând. Vrei să te ajute creierul tău să obții succes, ajută-l și tu pe el.



6. Acum fă exercitiile.

7. Notează în spațiul de mai jos ce ai simțit, cum ti s-a părut?



Leția 6 Ce trebuie să fac pentru a-mi atinge obiectivele?

Drumul către succes este un demers simplu. În lecțiile anterioare ai aflat ce vrei, ce nu vrei, cum sa-ti transformi dorințele in obiective si cum să-ți dai seama dacă obiectivele tale merită atinse.

Această lecție este aceea în care vei afla ce ai de făcut concret pentru a-ți atinge obiectivele. Ești pe drumul cel bun. Încearcă, ca la fiecare dintre întrebările de mai jos să-ti dai răspunsuri exacte. Minte ta te va ajuta. În acest moment este pregătită pentru acest lucru, dacă a parcurs deja lecțiile anterioare.

Evaluează-ți corect resursele și află de ce resurse mai ai nevoie. Identifică piedicile și pregătește soluțiile pentru ele. Caută cât mai multe căi pentru atingerea obiectivului. Cu siguranță vei găsi 3-5 căi.

Întrebările la care tu trebuie să răspunzi te vor ajuta să afli calea către atingerea obiectivelor. Trebuie să răspunzi la aceste întrebări pentru fiecare obiectiv în parte. Dacă îți este mai ușor le poți așeza într-un tabel.

Lista întrebărilor

1. **Ce resurse am acum?** (ex: voință, prieteni, bani, logistică, cunoștințe, relații, experiență)
2. **De ce resurse mai am nevoie?**
3. **Cum și de unde pot obține resursele de care mai am nevoie ?** (identifică exact locul de unde le obții și maniera în care o poți face)
4. **Ce obstacole pot să apară?** (e timpul să faci un management al riscului și să-ți pregătești maniere de a răspunde)
5. **Cum o să le contracarez?**
6. **Ce căi am pentru a atinge obiectivul?** (identifică întâi 3-5 căi iar apoi alege-o pe cea mai bună)
7. **Care este primul pas?** (identifică concret care ar fi primul pas. Acesta poate fi o discuție cu cineva, o documentare, etc.)
8. **Care este al doilea pas?**



Lecția 7 și Lecția 8 Bucură-te de rezultate

Cu siguranță te-ai bucura, dacă ai conștientiza că succesul este aproape de tine. Acest articol este ultima parte a unei serii de 8 Lecții care sunt prezentate în versiune printabilă pe <http://www.traininguri.ro/?section=88> (secțiunea documente, dezvoltare personală) Am ajuns la final, aici vei găsi lecția 7 și 8. Titlurile lecțiilor anterioare sunt următoarele:

Lecția 1 – Dorințele împlinite și neîmplinite

Lecția 2 - Ai aflat cum să-ți transformi neajunsurile în dorinte

Lecția 3 - Cum aflu ce-mi doresc cu adevărat?

Lecția 4 - Transformarea viselor în obiective

Lecția 5 - Pornirea Mecanismului - Antrenament pentru succes... pentru că Meriți mai Mult

Lecția 6 - Ce trebuie să fac concret pentru a-mi atinge obiectivele?

Trebuie să-ți mărturisesc sincer că este nevoie să cooperezi. Vestea bună este că acest ghid al succesului te va apropia mai mult de ceea ce tu îți dorești, prezentându-ți pașii cadru pe care tu să-i urmărești.

O să fii surprins plăcut după ce vei face acest demers. Este foarte interesant și așa putea spune, puțin revelator. Nimic nu te oprește să spui un „UAU, acum știu ce vreau!”

Ai ocazia să începi chiar acum acest demers, în cazul în care nu l-ai reînceput deja. Timpul este o resursă irecuperabilă. Timpul tău este unic. Cu cât mai repede cu atât mai bine. Simplu și ușor, îți poți face viața mai frumoasă, poți fii mai aproape de împlinirea dorințelor tale. O să fi plăcut surprins să vezi că funcționează.

Sper că ai trecut prin cele 6 lectii. Dacă nu ai făcut-o deja, te sfătuiesc să o faci acum. Niciodată nu este târziu să fii regizorul propriului viitor și să hotărăști să ai succes. Nu este o greșeală, este o realitate, tu trebuie să hotărăști dacă vrei să ai succes sau nu.

Ajuns la final acum (pasul 7), ai o sarcină extrem de simplă–BUCURĂ-TE DE REZULTATE!

Probabil acum ești fericit, pentru că simți că succesul poate fi al tău. Cunoști deja care sunt primii pași, ți-ai mai lămurit de asemenea și ce-ți dorești cu adevărat.



Astăzi bucură-te de viață, bucură-te de ceea ce îți dorești și ai deja. Mai aruncă o privire pe COLOANA A.

Contemplează-ți munca și apreciaz-o!

Multumește-i minții tale că te-a ajutat și te-a tolerat în această perioadă. Nu a fost o perioadă ușoară, însă ți-a dat încredere în tine. Revezi încă o dată pașii. Poți face ajustări sau modificări, pentru că acum deja, creierul tău a intrat pe un alt nivel. Știe mai bine ce are de făcut, își dă seama mai repede.

SFAT:

Vorbește cu cineva despre realizarea ta, explică-i unui prieten, și încercă să-l convingi să aplice și el. Povestește-i cum arată **SUCESUL TĂU** și care vor fi primii pași. Te vei responsabiliza pe tine în acest fel și vei responsabiliza și mintea ta. Ai nevoie de ea. Nu uita ca **MINTEA** ta este cel mai bun prieten al tău. Cu cât o vei ajuta mai mult, cu atât te va ajuta și ea pe tine. Relaxează-te pentru că meriți acest lucru.

Pasul 8 – Drumul către Succes

Începi să pui în aplicare ceea ce ți-ai promis. Fă primul pas, cel puțin pentru unul dintre obiective. La fel și în zilele următoare, fă un pas mai mare sau mai mic în fiecare zi. Bucură-te de rezultate, pentru că fiecare zi care trece e un câștig, ești mai aproape de succes.

Metoda prin care a fost conceput acest ghid este o combinație între metodele oamenilor care au avut succes (Cum au făcut aceștia de au avut succes?), cumulat cu tehnicile managementului modern, și nu în ultimul rând, consider că substanța acestui ghid este dată de tehnicile NLP. Nu am folosit acest cuvânt în ghid, însă atunci când vorbim de evaluare, de re poziționare, de transformare, de bucurie, vorbim de instrumentele concrete ale NLP-ului.

Feedbackul tău este binevenit. Atât eu, cât și tu, trebuie să învățăm din greșeli, dar mai mult trebuie să învățăm din succes.

Pe siteul <http://www.traininguri.ro> se găsesc informații despre cursurile deschise organizate de Extreme Training în următoarea perioadă.

Trainingurile prezentate pot fi accesate atât de companii, cât și de persoane fizice.

Extreme Training îți oferă Excelența în Vânzări, Negociere, Comunicare în Afaceri, Manipulare, Motivare Non-Financiară, Dezvoltare Managerială,



Comunicare Organizatională, Dezvoltare personală,
Leadership, Management de Proiect, Time Management,
Coaching și Teambuilding.



Extreme Training
the way to excellence
www.traininguri.ro



Extreme Training
the way to excellence
www.traininguri.ro

Programul Negociatorul



Despre programul NEGOCIATORUL

Programul NEGOCIATORUL este primul program complex din Romania ce dezvoltă abilități multiple pentru a negocia mai bine.

Există oportunitatea customizării, fiecare companie putându-și alege zilele care îi se potrivesc în funcție de tematica abordată. Am realizat o prezentare tematică pentru fiecare zi, care să poată facilita orientarea participanților spre trainingul potrivit (sau către trainingul adecvat cerințelor companiei). Puteți alege astfel, cât mai multe zile în conformitate cu nevoile companiei și nevoile angajatului

Programul Negociatorul vă oferă avantajul special de a afla tehnici din trei zone cheie: zona Actoricească, zona Programării Neurolingvistice (NLP) și zona Tehnicilor de Vanzari și Negociere (uzuale, dar necesare).

Fiecare tematică va fi prezentă de trainerii specialiști în domeniu.



Despre programul NEGOCIATORUL

Pentru cine este acest program?

1. Acest program este deosebit de **util Companiilor** care au pe zona de negocieri sau vânzări, un număr redus de persoane. Pentru aceste companii organizarea unui training la sediul companiei devine costisitoare, astfel că, accesarea programului Negociatorul, este mai mult decât oportună.
2. Persoanelor angajate care și-au propus să-și dezvolte abilități cheie ce contribuie la **avansarea în carieră sau la creșterea performanței la locul de muncă** (abilități comunicare, negociere, prezentare, vânzări, argumentare, persuasiune, etc.
3. Recunoaștem de asemenea, că acest training nu este destinat unui public foarte larg. **Tematica pusă în discuție oferă dezvoltarea de abilități pe o zonă bine definită.**
4. **Cităm aici** un cursant de-al nostru care a spus un lucru deosebit: "**Este un training pe care o să-l recomand cu cea mai mare încredere prietenilor, cunoștințelor și colegilor ... nu însă și Concurenței**".

Zilele programului NEGOCIATORUL

14-19 Octombrie 2008



Ziua 1 - 14 Octombrie

curs deschis

**Tehnici de
NEGOCIERE**



Ziua 3 - 16 Octombrie

Training

**Tehnici
VÂNZĂRI**



Ziua 2 - 15 Octombrie

curs deschis

**Tehnici actoricesci pentru
dezvoltarea abilităților
de Prezentare și Vorbire**



Ziua 5 - 18 Octombrie

Curs

MANIPULARE



Ziua 4 - 17 Octombrie

curs deschis

**Limbaaj Non Verbal,
Paraverbal și
Metalimbaaj**



Ziua 6 - 19 Octombrie

curs deschis

**Strategie si
Persuasiune**



Obiectivele Programului Negociatorul!

Rezultatele Programului Negociatorul!

Programul NEGOCIATORUL dezvoltă o serie de abilități și aduc în lumina înțelegerii participanților o serie de competențe utile în procesul de vânzare și negociere. Aveți mai jos obiectivele întregului program Negociatorul

- ✓ vor ști să aplice tehnicile de negociere;
- ✓ vor ști să aprecieze mai bine situația în care se află într-o negociere;
- ✓ își vor crește capacitatea de comunicare;
- ✓ vor înțelege tendințele partenerului de negociere;
- ✓ vor avea abilitatea de a descifra rapid mesajele transmise de partenerul de negociere;
- ✓ vor deprinde lucrul cu legile negocierii;
- ✓ vor deprinde abilitatea de a găsi formula potrivită pentru ambele părți;;
- ✓ vor ști să-și pună într-o lumină strălucitoare ceea ce au de oferit;
- ✓ vor ști să aprecieze mai bine situația în care se află într-o negociere;
- ✓ vor dobândi capacitatea de a-și cunoaște resursele reale ca vorbitor;
- ✓ vor cunoaște procedee profesionale de pregătire pentru apariția în public;
- ✓ vor acumula un bagaj de informații, exerciții și tehnici de pregătire, pentru a se perfecționa în continuare, prin practica personală;
- ✓ vor putea afla cum să vorbească fără să obosească;
- ✓ își vor putea îmbunătăți dicția astfel încât să aibă o pronunție clară și elegantă fără a fi teatrale și fără să pară emfatic;
- ✓ vor învăța un pachet de exerciții-minune, care îi vor ajuta să se pregătească rapid pentru a lua cuvântul în fața unei audiențe sau a unui board, astfel încât vocea să nu-i fie afectată de emoție sau de surpriza unei intervenții;
- ✓ vor afla cum să accentueze corect cuvinte în frază astfel încât să sporească puterea de persuasiune a ideilor pe care doresc să le transmită;

Obiectivele Programului Negociatorul!

Rezultatele Programului Negociatorul!

- ✓ vor sti sa aplice tehnici de contracarare a obiectiilor;
- ✓ vor invata sa aplice tehnici eficiente de vanzare;
- ✓ vor sti sa influenteze decizia de cumparare;
- ✓ vor invata o abordare profesionista a vanzarilor;
- ✓ vor sti sa-si prezinte produsele sau serviciile intr-un mod convingator;
- ✓ vor dobandi tehnici de finalizare a vanzarilor;;
- ✓ vor sti sa sondeze eficient nevoile clientului;
- ✓ vor ști să se pună mult mai bine in valoare;
- ✓ vor fi capabil sa folosească instrumentele verbale si non verbale;;
- ✓ vor ști să de facă mai placută in orice conversatie;
- ✓ vor invata sa se apere impotriva manipularii;
- ✓ vor deprinde abilitatea da a-ti da seama ce gandeste cel din fata ta
- ✓ vor putea fi flexibili in orice tip de comunicare;
- ✓ vor sti sa transmita acele senzatii pe care le doreste cel din fata lor;
- ✓ vor transmite eficient mesaje verbale;
- ✓ vor putea demonta orice obiectie;
- ✓ vor sparge toate argumentele si parerile partenerilor de conversatie;
- ✓ vor invata sa conceapă mesaje pentru campanii de marketing si publicitate;
- ✓ își vor putea imbunatatii abilitatile de persuasiune;
- ✓ vor putea fi mult mai convingatori in orice situatie;



Inscriere

Inainte de a te a vă decide ce zile se potrivesc companiei dumneavoastra, vizitați descrierea aferenta fiecarei zile prezentată pe www.traininguri.ro , iar ori de cate ori aveti o nelamurire sunati-ne la 0314 25 25 34/ 0726 00 55 33 sau scrieti-ne la office@traininguri.ro .

INSCRIERE

- ✓ Rezervarea de locuri in programul NEGOCIATORUL se poate realiza online. Pe paginile web (www.traininguri.ro)unde este prezentat programul NEGOCIATORUL, veti gasi butonul "INSCRIE-TE AICI". Trebuie sa apasați acest buton! Pentru inscrierea la doua sau mai multe traininguri, navigati pe site la cursurile care vă intereseaza si apasa din nou "INSCRIE-TE AICI".

Locurile se vor ocupa in ordinea solicitărilor!

Investitie

Taxa de Participare

Pentru oricare zi din Programul Negociatorul Taxa de participare este de 110E R, exceptand cursantii care se inscriu pana la data de 30 August, pentru care **taxa de participare este 92 E. Mai exact, cu numai 92 euro fara TVA**, poate fi accesată oricare zi din programul NEGOCIATORUL.

Acesta **taxa se poate achita si in doua rate** (prima jumatate in termen de 7 zile de la emiterea facturii proforme iar cealalta jumatate cu cel tarziu 7 zile inainte de inceperea trainingului)

Taxa de participare include

- * activitatea de training;
- * fisele de lucru;
- * certificat nominal de participare;
- * foi flipchart, coli si markere;
- * ecusoane pentru participanti;
- * coffee-break;
- * pranzul;



Profitați de avantajele oferite de sistemul de Discount:

Discountul 1

Daca va inscrieti pana la data de 30 August beneficiati de o reducere de 20 %. Acest lucru inseamna ca, **daca va inscrieti acum, vei achita in loc de 110 E, numai 92 Euro.**

Discountul 2

Discountul special pe care il oferim companiei dumneavoastra este de **3+1 gratuit. Mai exact daca vă înscrieți la 3 traininguri, sau la trei zile din programul Negociatorul, a patra zi este gratis.** Pentru a beneficia de aceasta gratuitate este necesar sa te inscrii la 4 cursuri in acelasi timp, insa veti plati taxa de participare doar pentru trei cursuri. Acesta oferta este foarte avantajoasa si in conditiile in care dumneavoastra, ca si companie doriti sa inscrieti patru persoane la un training (a patra va fi gratuita).

Discountul 3

La aceste reduceri, dupa cum v-am obisnuit se va adauga un discount de 10% pentru clientii vechi ai Extreme Training!

Discounturi în exemple

Numărul de persoane care accesează programul	Tarif normal (fără discounturi)	Înscriere până la 30 August cumulat cu discountul 3 + 1
1 persoană	110 E	92 E
4 persoane (1 gratuitate)	441 E	276 E
8 persoane (2 gratuități)	883 E	552 E
12 persoane (3 gratuități)	1324 E	829 E
16 persoane (4 gratuități)	1 766 E	1104 E

Profită de sistemele de discount. Cifrele sunt exprimate in euro fără TVA. Acest tabel l-am întocmit pentru a vă oferi oferi exemple de reducerile pe care le puteti obtine înscriind un număr mai mare de persoane mai devreme de 30 August! Contactați-ne acum dacă vă este ceva neclar!

NB: Exemplu: cele 12 persoane pot fi compuse din 4 persoane care accesează fiecare câte trei zile din program

Beneficii directe pentru compania care accesează programul Negociatorul

- 1. Creșterea Profitului pentru companie!**
- 2. Faceți față cu succes concurenței!**
- 3. Investiți pe termen lung, amortizare rapidă!**
- 4. Perfecționați angajații!**
- 5. Accesați o soluție practică ce răspunde perfect nevoilor companiei!**
- 6. Compania va fi beneficiarul unor tehnici de vânzări și negociere, testabile și aplicabile imediat!**
- 7. Urcați compania pe o treaptă superioară!**



**Personalul din vânzări îți
dă dureri de cap?**



**Programul Negociatorul
poate fi administrat
fără prescripție
medicală!**



In PLUS.....

Puteti accesa înca doua traininguri aflate in ofetra noastră



Înainte de a vă convinge că Extreme Training este un partener serios, puteți vizita www.traininguri.ro pentru a afla detalii complete despre noi. (programe, proiecte, studii, trainerii, clienți, viziune, valori, recomandări, etc)



Extreme Training
The way to excellence
www.traininguri.ro

Programul Negociatorul



Date de contact

Extreme Training, *the Way to Excellence!*
B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București,
CUI: RO 18227600, J40/21327/2005,

Contact:

e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com,

web: www.traininguri.ro

Tel: 0314 25 25 34, 0726 00 55 33, 0726 00 55 55

Înainte de a vă convinge că Extreme Training este un partener serios, puteți vizita www.traininguri.ro pentru a afla detalii complete despre noi. (programe, proiecte, studii, traineri, clienți, viziune, valori, recomandări, etc)

REZERVAȚI-VĂ LOCURILE ACUM!



Extreme Training
The way to excellence
www.traininguri.ro

Programul Negociatorul

