



Vistara

Центр полноценного развития личности



Артем Летушов и Антон Ведерников

www.vistara.ru

Ментальные секреты успешного бизнеса

Как быстро получить первую 1000\$, не увольняясь с основной работы.

Содержание

Добро пожаловать	2
В чем прелесть своего бизнеса	3
Чем так плоха наемная работа?	4
Вы можете найти себе кучу оправданий	7
Ошибка #1. Где бы урвать денег побольше	8
Ошибка #2. Отсутствие конкретных целей	9
Ошибка #3. Нет пошагового плана действий	10
Проблема #1. А вдруг у меня не выйдет	11
Проблема #2. Самоограничения	12
Проблема #3. Синдром отличника	13
Проблема #4. Неухоженный внутренний мир	15
Что еще необходимо	18
Закон успеха #1. Делай, пока не получится	19
Закон успеха #2. Неудачи приближают к успеху	20
Универсальный закон #1. Закон причины и следствия	21
Универсальный закон #2. Закон притяжения	22
Универсальный закон #3. Закон равновесия	23
Самое главное, на чем строится бизнес	24
Навык #1. Самодисциплина	25
Навык #2. Толстокожесть	26
Навык #3. Настойчивость	27
Как двинуться с мертвой точки	28
Стратегия прорыва – пошагово	30
Как ежемесячно получать ту сумму денег, которую Вы хотите	35

Добро пожаловать

Рады приветствовать вас на нашем мини-тренинге «Ментальные секреты успешного бизнеса» - как заработать свой первый 1.000.000.

Цель нашего тренинга – сказать, объяснить вам, дать готовую рабочую модель того, что прибыльный бизнес – это на самом деле легко. Это осуществимо,

Но!

Когда же бизнес на самом деле по-настоящему приносит деньги, прибыль, пусть это будет онлайн, оффлайн или МЛМ?

- Когда вы зарабатываете с помощью себя денежки. Когда это и легко, и прибыльно? Когда это естественно.

Самый кустарный способ – это когда постоянного дохода нет, автоматизации нет, дубликации нет. Это когда бизнес требует от вас постоянного вмешательства, без вас он идти не может.

Вот в таком случае, для вас самый лучший вариант – естественный бизнес.

Объясню, что такое естественность для меня. Меня с детства интересовали – психологический рост, гипноз, нлп и другие психотехники.

И, соответственно, первый из бизнесов, который я начал организовывать, был бизнес по коучингу-консалтингу. Он косвенно был связан с психологией, с психотехниками и с другими элементами. То есть это бизнес, который стал для меня естественным.

Если брать, например, МЛМ, то если вы любите общаться с людьми, вести активный образ жизни, в этом случае вы можете заниматься МЛМ.

В таком случае бизнес для вас будет легким, и вы сможете в нем быть максимально эффективными.

Если же вы в самом начале ищете такой бизнес, где побольше денег, то не получите желаемого результата. Потратите силы, времени, деньги, нервы, а результата достойного не получите.

В чем прелесть своего бизнеса.

Почему всё-таки классно иметь свой бизнес?

У нас с партнером информационный бизнес, плюс ещё один вид бизнеса, также инвестиции и еще кое-что.

В чём интерес этих видов бизнесов?

В том, что я, допустим, уезжаю, и наши совместные бизнесы отлично работают.

У нас есть люди, которые работают на нас, есть ряд фирм, которые сотрудничают с нами. То есть всё хорошо и автоматически. Мы получаем удовольствие.

- **Вот в этом класс бизнеса, в том, что вы получаете некую свободу и помимо всего этого у вас есть возможность самореализоваться.**

Когда же вы работаете на кого-то, самореализоваться практически невозможно. Вы становитесь некой машиной, когда выполняете какую-то одну функцию или ряд функций, которых от вас ждут.

Здесь я не беру в расчёт счастливицков, у которых есть работа по призванию. Всю жизнь хотел быть врачом и стал им. И получает от этого удовольствие.

Обычно такие люди имеют огромное количество денег. Если человек работает по своей специальности, то, как правило, он даже от простой работы имеет хорошие деньги. Потому что этот человек работает на своем месте.

Я знаю много примеров из своей практики. Это какие-то коучи, консультанты. Достаточно обеспеченные люди и живущие сами для себя и за счёт себя.

Вот поэтому бизнес – это на самом деле хорошо.

Чем так плоха наемная работа?

В любой работе существуют неприятные моменты.

Я работал на кого-то достаточно. Не учитывая того, что мне 23 года, сменил пять или семь рабочих мест.

Что же плохо в работах?

- **Постоянно капают на мозги. Ни для кого не секрет, будь вы офисный сотрудник, просто рабочий или директор, если над вами ещё кто-то есть, если вы не собственник бизнеса, то вам постоянно капают на мозги.**

И это раздражает.

Вы находитесь в состоянии постоянного стресса, когда вы понимаете, что каждый день на работе вам кто-то может сказать, что вы что-то не то сделали.

И это вас сильно угнетает.

Следующий момент – это страх, что вас в любой момент могут уволить.

- **То, что в любой момент вас могут уволить без вашего желания - это на самом деле страшно. Потому что если от вас зависят ещё какие-то люди: семья, дети, близкие люди, то это ещё больше вызывает у вас внутренний стресс.**

То есть мало того, что на работе вам будут капать на мозги, вас еще и в любой момент могут уволить. Приходится вести себя определённым образом, хотя, возможно, вам это и не нравится.

И вас это дико-дико мучает, но что делать, деньги нужны.

- **Ещё один минус работы – вы получаете деньги, пока «крутите педали на велосипеде». Пока вы работаете, вы имеете деньги. Заболели – денег нет. Не дай Бог, что-то случилось – денег нет.**

С бизнесом - другая ситуация. Он может приносить деньги даже без вас, если это правильно организованный бизнес, а не просто какая-то суета.

И поэтому вы понимаете, что вы должны работать как робот, работать и работать, и только тогда у вас будут деньги, и только тогда у вас что-то будет получаться.

И вам приходится. Это ещё один момент, который сильно вас напрягает.

Следующий момент – это ваше время, которое не принадлежит вам.

- Как вам себя вести, где и что делать - вы этим не обладаете. Вами руководят в полном смысле этого слова, и, получается, вы полностью себя продаёте. Вами пользуются. Вас купили и вами очень грамотно, если это всё правильно построено, пользуются.

Это ещё один из минусов наёмной работы.

Честно вам скажу интересную штуку –

- Работая на кого-то, никогда не заработаешь на хорошее образование детей. А ведь каждый из нас родитель.

Я сейчас поддерживаю своих родственников в финансовом плане. Мне это доставляет удовольствие. Но когда ты знаешь, что зарплата 10-20 тысяч, знаешь все эти моменты, это очень сильно угнетает.

- И, соответственно, что ещё на старость, на пенсию? Когда мы работаем, мы думаем о пенсии.

Это ужасно. Мне 23 года, а мне говорят: «Ты что, ты же работаешь неофициально, как же пенсия?»

Я всегда всем отвечал: «Если всё получится, а у меня обязательно всё получится, я не буду рассчитывать на пенсию. Она мне не нужна. К своей старости я хочу обеспечить себя таким образом, чтобы не думать о том, чтобы меня поддерживало наше доброе государство. И ходить, унижаться, как это делают наши бабушки и дедушки, как унижалась моя бабушка, чтобы получить дополнительных 200 или 300 рублей».

- Когда вы работаете на кого-то, очень сложно заработать на путешествия, на качественный отдых.

Вы можете найти себе кучу оправданий

Конечно же, вы можете сказать, что я слишком молод для своего дела, либо я слишком стар, стара, у меня ничего не получится, либо я работаю целый день, и у меня совсем нет времени, и тому подобное.

Конечно же, это очень хорошее оправдание.

- И пока оно у вас есть, вы никогда ничего не достигнете, никогда ничего не будет.

Я вам хочу рассказать о живых примерах, опровергающие эти оправдания.

Первый пример – молодой человек Юсуф Губайдуллин.

О нем писали в газетах. Молодой человек открыл свой бизнес в 14 лет и стал зарабатывать деньги. Сейчас молодой человек очень хорошо зарабатывает. Его бизнес был естественным на тот момент.

Юсуф интересовался дизайном и тому подобными вещами, связанными с компьютером. В этой стези начался и постепенно развивался его бизнес. Сейчас этот молодой человек очень хорошо зарабатывает. В последний раз он заработал чуть больше миллиона рублей за несколько недель.

Вот, пожалуйста, пример слишком молодого человека, который слишком молод для своего дела.

Есть одна удивительная женщина – Алина Даниэль. Женщина в возрасте. Я восхищаюсь этой женщиной. Почему? Потому что она в свои года начала заниматься бизнесом в интернете. С абсолютным незнанием компьютера и всех технических моментов, она как-то умудрилась поставить свой бизнес.

И опять же её бизнес стал её продолжением.

Она выпускает очень интересные курсы относительно того, как научиться рисовать, как пробудить свой голос, как научиться слушать себя.

Есть публика, её покупают. Вот пример того, что я слишком стар.

Еще один очень интересный герой, современник – Евгений Попов. Женя начинал свой бизнес в интернете, когда учился в Университете. В это же время он ещё работал уборщиком. А в свободное от учёбы и от ночной работы время Женя строил бизнес.

В то время он еще и женился. Но находил время для того, чтобы изучать курсы, делать свои и, соответственно, зарабатывать на этом деньги.

У Жени сейчас много курсов, он обеспеченный человек в рамках российского бизнеса.

Вот вам пример относительно того, что вы можете найти себе оправдание - нет времени, стар или молод. На самом деле это всё неправда.

Все эти люди использовали определённые фишки и решали на своём пути определённые проблемы.

И вот именно о них мы сейчас и поговорим.

Ошибка #1. Где бы урвать денег побольше?

Первая классическая ошибка, на которую попадают многие - изначально неправильный подход.

Они думают, вот где бы мне больше урвать денег?

Понятное дело, что бизнес существует для того, чтобы зарабатывать деньги.

- Но для того, чтобы бизнес вам приносил не только деньги, он должен быть продолжением вас, это должно быть вашим призванием.

Потом, когда вы научитесь выстраивать прибыльные бизнес системы, тогда вы можете думать, да, вот эта тема прибыльная, эта не очень, здесь рынок больше, здесь рынок меньше. Тогда можно проводить грамотный анализ.

Но чтобы изначально выжить и приобрести все необходимые навыки для организаций грамотных бизнес систем, нужно работать только в стези того, что вам нравится.

В противном случае, бизнес у вас не встанет ноги. Либо он будет приносить мало денег, либо он будет очень сильно изматывать и не будет приносить никакого удовольствия.

То есть, по сути, вы шило на мыло смените. Там вы работали на кого-то, а здесь вы заимели свой бизнес и начали работать в нём. И по итогу оказалось, вы работаете ещё больше, чем работали на работе, денег вы зарабатываете больше, но потратить вам их некогда.

Деньги находятся в сердце, к чему у вас душа зовет.

Как же понять куда зовет душа?

У нас есть чёткий алгоритм, мы написали об этом статью [«На какой почве ваше денежное дерево даст самые сладкие плоды?»](#)

- Бизнес нужно начинать в рамках своего призвания, своего предназначения. Именно того дела, которое вы любите делать для других. Потому что только другие люди смогут вам заплатить деньги.

Ошибка #2. Отсутствие конкретных целей.

Итак, какой-то бизнес мы начали. Неважно какой мы начали.

Следующая ошибка, на которой спотыкается большинство малых бизнесов. И вот у них какая беда – отсутствие конкретных целей в бизнесе.

- Они не понимают, для чего им конкретный бизнес, для чего им эти деньги, которые они хотят в этом бизнесе зарабатывать.

Потому что деньги – это не цель, это средство для реализации каких-то целей.

Нет плана продаж, плана получения прибыли.

На самом деле это очень плохо. Сложно работать без какой-либо цели. Не под что подстраиваться.

Они часто не понимают, каким именно должен выглядеть их бизнес в детялах.

Возвращаясь к тем, у кого бизнес уже есть – у них нет стратегии, каким они хотят видеть бизнес в идеале. Это должно быть расписано в мелочах.

Как писал Стивен Кови в своей книге “7 навыков высокоэффективных людей”:

У всего есть два творения: у вас в голове, в мире ментала, потом уже это претворяется в действительность.

- Обязательно должны быть цели, должно быть все обрисовано.

Из-за того, что нет цели, получается следующий камень преткновения.

Ошибка #3. Нет пошагового плана действий.

Не понятно, как пройти из точки «А» в точку «Б». Потому что точка «Б» не ясна. Понятно, что вы находитесь в конкретной ситуации, в конкретном месте.

А куда вы хотите?

Хотим в светлое будущее. А оно все не настает. Виден свет в конце тоннеля, да тоннель никак не кончится.

- Потому что светлое будущее – это ни о чем. Конкретно в цифрах, в деталях, чем вы занимаетесь, что вы продаете, кому, в каком количестве, в каких городах, странах?

Полностью обрисуйте станцию назначения. И под нее уже вы сможете разработать конкретные шаги и начать двигаться к своей цели.

Проблема #1. А вдруг у меня не выйдет?

Из-за того, что нет цели и конкретных пошаговых планов, возникает то, чем страдают многие – страх начать, страх того, что что-то не получится.

Отчего появляется этот страх?

- Потому что шагать в темноту, в бездну, в неизвестность всегда страшно. А если у вас нет цели, нет планов, то именно туда вы и шагаете.

Все одно на другом завязано. Все строится на этих простых вещах. Все строится из маленьких деталей, они складывают в целое: красивое, приятное, приносящее хороший доход.

Проблема #2. Самоограничения.

Следующая проблема, которой мается очень много людей – самоограничение.

Самоограничений бывает много. Самое распространенное – «я слишком молод», «я слишком стар», «у меня мало времени», «у меня нет денег для начала бизнеса», «а вдруг у меня не получится», «а что обо мне скажут» и т.п.

Также на нас очень сильно влияет негативный опыт прошлого или опыт других людей. Если у кого-то что-то не получилось, мы переносим это на себя по умолчанию.

Или мы один раз попробовали и у нас не получилось, и мы думаем, что и во второй раз не выйдет. А если мы попробовали пять раз и у нас ничего не вышло, то возрастает значительно убежденность в том, что не выйдет и на шестой раз.

Это все самоограничение, это надо отбрасывать и идти вперед. Другого пути нет.

Есть, конечно, психотехники, но это действует как аспирин: вы съели – голова не болит. Действие таблетки закончилось – голова заболела опять.

А когда вы действуете, происходит необратимая трансформация и из вас выходит самоограничение.

- **Поэтому верный способ избавиться от самоограничений – делать то, что вам страшно и неприятно.**

Проблема #3. Синдром отличника.

Следующая проблема, об которую многие спотыкаются – это перфекционизм, желание сделать сразу все идеально, так называемый «синдром отличника».

Очень многим людям это мешает.

Но для того чтобы продвигаться вперед, чтобы ваш бизнес был доходным и не парил вас, чтобы тучи не сгущались, не надо думать, что вам нужно сделать все идеально.

- Не надо быть отличником, достаточно быть троечником. Вам нужно получить «зачтено». А больше не надо.

Все остальное требует очень много денег и усилий, а пропорционального результата не приносит.

Чем лучше вы стараетесь сделать, тем больше к вам необоснованных претензий. Вы больше заявляете, хотите больше показать – тем больше с вас спрос.

Нужно исповедовать принцип достаточности. То, что достаточно для того, чтобы двигаться вперед – нужно брать это и делать.

- Нужно не научиться, а наоборот, разучиться.

Поверьте, на данный момент вы знаете абсолютно все для того, чтобы начать свой бизнес, либо для того, чтобы ваш бизнес ушел в отрыв, чтобы его прибыли выросли в два-три раза в достаточно короткое время, за 3-6 месяцев.

Есть слово «совершенство». И это ни когда нечего прибавить, это когда нечего отнять.

Поэтому мы должны идти к простоте, к симплификации, к отсеканию всего лишнего.

Есть принцип – 80% действий приносят нам лишь 20% результата. И наоборот – 20% верных, отобранных, выверенных действий дают нам 80% результата.

Не надо стремиться к 100%. Это все перфекционизм. Сконцентрируйтесь на тех 20%, которые дают вам 80% результата.

Проблема #4. Неухоженный внутренний мир.

Следующая проблема, из-за которой у людей не строится бизнес – это неухоженный внутренний мир, внутренне несоответствие тому, что они хотят иметь вовне.

Мы всегда хотим найти ответы вовне. Мы думаем, что если мы выведем какую-то хитрую идею, то заработаем миллион. Мы думаем, что если будем учиться переговорным навыкам, то заработаем больше. Мы нахватаемся внешних технических, технологических штук и ждем, что прибыль вырастет.

Нет!

- **Насколько вы становитесь богаты внутренне, настолько все становится богаче во внешнем мире.**

Вы должны идти внутрь себя, вы должны тренировать, развивать свой внутренний мир. От этого будут расти ваши доходы.

Чем более полный, зрелый и цветущий вы внутри, тем больше вы получаете.

- **То, о чем мы думаем, то мы и приглашаем в свою жизнь. Какова ваша внутренняя игра? О чем вы ведете внутренний диалог у себя в голове? Из этого и складывается ваша жизнь.**

Все гениальное – просто, а все простое работает гениально.

Что нужно сделать, чтобы внутренний мир был лучше?

Выкинуть телевизор и забыть о том, что он существует. Отрежьте от него антенну. Не надо этого всего.

Перестаньте читать новости. Тот негатив, который вам идет, вы и так узнаете от друзей и сослуживцев.

Не тратьте свое время на обсуждение каких-то проблем. Как часто бывает, собираются бизнесмены, особенно начинающие: «Ой, у меня здесь не идет».

«У меня здесь плохо». «Вот еще по налогам изменили». «Вот, конкуренты посильнее появились».

И плачутся друг другу в жилетку.

Не надо это делать.

Зачем разбрасываться энергией? То, о чем вы думаете, то и приглашаете в свою жизнь.

Впечатайте это себе в сознание и в самое глубокое подсознание.

Перестаньте общаться с нытиками, с теми, кому постоянно нехорошо. Постарайтесь ограничить общение с ними по максимуму.

Просмотрите свою телефонную книжку и посчитайте, сколько у вас там минусов, а сколько плюсов. Сколько человек Вам дают энергию и сколько человек ее забирают?

Это же ваша жизнь, зачем общаться с теми, кто забирает у вас энергию? Это же тоже самое, что я вот сейчас возьму и буду биться головой об стену, и не прекращать делать этого, хотя мне надо просто отойти от стены.

По этому поводу есть одна притча.

Ученик приходит к мастеру и говорит: «Я хочу избавиться от страдания. Научи меня». Мастер говорит: «Хорошо, пойдем, научу. Садись здесь и смотри». Подходит мастер к дереву, хватается за него и начинает кричать: «Спаси меня! Помоги мне! Помираю, не могу ничего сделать! Это дерево приносит мне большие страдания»

Ученик его оттянул от дерева и говорит: «Мастер, зачем вы так делали? Вы же могли отпустить дерево и прекратить свои страдания». Тот ему отвечает: «Вот и ты точно также. Просто отпусти свои страдания. Прекрати страдать! Это твоя жизнь!»

- **Идея – это часть, но зарабатывает не она. Зарабатывает процесс ее воплощения. Та почва, на которую она упадет. Эта почва – ваш внутренний мир. Поэтому идите внутрь. Развивайте себя изнутри. И тогда все будет развиваться и снаружи.**

Каким образом сильно увеличить продажи своего бизнеса?

Начните чувствовать большую уверенность в себе, в своих продуктах и услугах.
Начните больше любить и уважать себя и свои продукты и услуги.

И вы поразитесь, как непонятным образом начнут появляться новые заказы.

Что еще необходимо?

Для жизни и особенно для бизнеса необходимо так же знание основных законов успеха.

Что такое успех? Что я сейчас имею в виду?

Это - достичь цели, получить желаемое. Из точки «А» в точку «Б» пойти и сделать. Получить желаемое, достичь результата задуманного.

Закон успеха #1. Делай, пока не получится.

Самый первый и самый главный. Впечатайте его в себя как можно глубже. Свято исповедуйте его.

Есть только один способ что-то сделать и получить – делать до того момента, пока не получится.

- **Есть только один способ не достичь цели – перестать действовать.**

Если вы действуете, если идете – вы рано или поздно придете.

Давайте сравним успешный бизнес с ракетой, взлетевшей в космос. На старте она тратит 90% всего топлива. В бизнесе точно также. Сначала надо напрячься, выжать из себя максимум, и потом все будет проще.

Стартовать сложновато. Но все равно нужно собраться с духом и пойти вперед.

Закон успеха #2. Неудачи приближают к успеху.

Если вы умный и все знаете, посмотрите в свой кошелек. Если там столько же денег, сколько вы знаете, тогда все равно. Если у вас недостает денег к тому, насколько умным вы себя считаете, то значит, что-то здесь не то.

Итак, банальность, о которой мы постоянно забываем:

- **любое поражение только приближает нас к успеху.**

Вы делаете что-то, вы потерпели поражение. Теперь вы знаете, что туда больше не надо ходить, там ничего хорошего не дают, а только забирают. И идете вперед.

Вот поэтому оно вас постоянно продвигает. Любая неурядица вас очень сильно тренирует. Внутренний мир надо тренировать, только от него что-то в жизни меняется. От него идут действия, которые приносят результаты.

Универсальный закон #1. Закон причины и следствия.

Теперь поговорим об универсальных законах Вселенной.

Их три: закон причины и следствия, известный всем закон притяжения, и закон равновесия.

Закон причины и следствия.

- Вы должны понимать, что у всего, что происходит с вами, есть какая-то причина. Равно так же, как то, что вы делаете, станет для чего-то следствием. И, в свою очередь, это следствие станет следующей причиной для следующего следствия.

Вот таким образом происходит эта круговерть. Вот она подсказка, секрет – начинайте менять причины! Когда вы получили следствие, оно, благодаря усилиям, может стать очень разной причиной.

Например, вы могли разочароваться и сказать: «Это все ерунда, это не работает!» Чуть-чуть попробовали, разочаровались, все! Была причина – что-то делали. Получили следствие – ничего не вышло. Разочаровались, и это стало причиной для следующего следствия. Махнули на все, и пошли работать дальше, забыв о светлом будущем свободного предпринимательства.

Следующий момент, как все могло быть иначе.

Вы поняли, что это неправильно и эта причина толкнула вас дальше вперед. Вы решили: «Я все-таки сделаю, я пробуюсь!» В таком случае закон причины и следствия работает на вас.

- Измените причины, и следствия начнут меняться.

Универсальный закон #2. Закон притяжения.

Закон притяжения. Посмотрите всем известный фильм «Секрет» и вспомните мою фразу: «То, о чем вы думаете, то вы приглашаете в свою жизнь».

Не будем на нем останавливаться.

Универсальный закон #3. Закон равновесия.

Закон равновесия. Это уже к моменту легкости в бизнесе.

Когда вы не берете его в расчет, не соблюдаете этот закон, то у вас в первую очередь ничего не получается.

Второе – у вас что-то получается, но через большие усилия.

Что такое закон равновесия?

- Все, что есть в этом мире, жизни, все стремится к равновесию.

А каким образом вы его нарушаете?

Вы начинаете прогибать под себя Вселенную. Вы уже устали, рабочий день закончился. А вы: «Нет, нам надо больше! Давай будем работать еще!»

Вы перенапрягаетесь или очень сильно привязаны к своему бизнесу, результату, тянете на себя одеяло Вселенной.

Это тяжело.

Как нужно поступать?

- Вы должны хотеть, иметь какую-то страсть в отношении ваших бизнес целей, но по эмоциональному состоянию вы должны быть не прочь это получить.

Вы не должны напрягаться. И в философском стиле двигаться как река – она и не стоит, и течет. Местами она течет бурно, где-то уже, где-то шире.

Не надо действовать как в духе реактивного двигателя – включили и понеслось, пока все топливо не сгорит в ноль.

Вот это сразу же запускает закон равновесия, и жизнь начинает бить вам по голове различными способами.

Самое главное, на чем строится бизнес

Самое главное, на чем строится бизнес и вообще жизнь – это определенные навыки, которые должны стать для вас естественными. Точно такими же, как способность говорить, ходить, держать ложку в руке и т.д. И вы должны их регулярно тренировать.

Основных таких навыков – три, остальные уже производные.

Навык #1. Самодисциплина.

Первый и самый важный. Именно то, что отделяет вас от того места, где вы сейчас, до того, где вы хотите быть – это отсутствие навыков самодисциплины.

Как бы страшно не звучало это слово, на самом деле это величайшее благо.

Что такое самодисциплина?

- Это ваша способность сделать завтра то, что вы решили сделать сегодня. Если бы вы завтра делали все то, что вы решали и хотели сделать сегодня, где бы вы уже сейчас были?

Самодисциплину надо тренировать всеми возможными способами. Она реально дает результаты, пишут нам в чате. Вот человек уже просветлился в этом вопросе на практике.

Как ее тренировать?

Давайте себе определенную тренировочную нагрузку. Берите на себя обязательства. Например, вставайте на полчаса раньше. Решите и делайте это, пока для вас это не станет простым.

Решите бегать по утрам хотя бы по пять минут. Решили? Вставайте и делайте это!

И у вас будет идти больше и больше подтверждений, подсознание начнет это все закреплять и самодисциплина начнет расти.

- Накачивайте мышцы самодисциплины. Это наивысшее благо.

Кто такой бизнесмен? Это, во-первых, собственник бизнеса. Во-вторых, это руководитель бизнеса. В-третьих, это менеджер бизнеса, который управляет

процессами. В-четвертых, это исполнитель бизнеса. Всем этим людям, трем личностям внутри вас нужен четкий дисциплинированный собственник.

Навык #2. Толстокожесть.

Второй навык – это стрессоустойчивость.

Бизнес всегда сопряжен со стрессами. По сути, здесь вы находитесь в ситуации постоянной неопределенности. Риски высоки. В очередной раз придет кризис и накроется многое.

Допустим, многие «попали» с недвижимостью.

К примеру, у меня было несколько квартир на общую сумму, скажем, 20 млн. рублей, грянул кризис, квартиры упали в цене вдвое. У меня осталось 10 млн. Накупал я квартир на 15 млн., рассчитывая, что через год они будут стоить 25-28 млн. И я «попал». При этом эти квартиры никто не хотел покупать.

Здесь нужна стрессоустойчивость, чтобы не свихнуться.

Как вы ее можете воспитать?

Хорошо помогают релаксационные, медитативные практики. Кому интересно, могу скинуть одну сильную технику.

Навык #3. Настойчивость.

Третий навык, который очень нужен – это настойчивость.

Заметьте, не упертость.

Упертость – это когда как баран уперся рогами в стену встал и дальше пройти не может. Уперся в одно место – не надо быть заводной игрушкой, которая рвется вперед, пока завод не кончится.

Отойди подальше, посмотри, что есть рядом.

- Может быть, рядом есть дверь. Нет двери – залезь в окно. В окно не пускают - как Санта Клаус через трубу спустись. Настойчиво ищи выходы, пробуй разные подходы.

Так же, как в компьютерную игру играешь и не можешь какого-то серьезного босса пройти. Как мы его проходим? Кто играет в компьютерные игры, очень хорошо поймут.

Вы пробуете по-разному его пройти. Так или иначе, вы его проходите.

- Ваш бизнес – это та же самая компьютерная игра. Постоянно пробуйте разными вариантами пройти дальше. Проходите уровень – и все!

Как двинуться с мертвой точки?

Как двинуться с мертвой точки? Как получить максимум из того, что у вас уже есть?

Все ждут какой-то волшебной таблетки. Все ждут, что вот сейчас мы взмахнем волшебной палочкой, и все присутствующие станут миллионерами в один миг.

- Пока у вас будет такая психология, вас будут продолжать использовать. И не будет денег, не будет счастья, не будет ничего. Потому что пока вы будете думать, что вот сейчас скажут какую-то волшебную вещь и я стану миллионером, сидя дома. Пока вы будете ждать, что произойдет что-то волшебное, ничего в вашей жизни не изменится.

Я потратил больше полутора миллионов рублей на семинары, слушая о волшебных таблетках. Меня «разводили» как лоха, пока в моей голове не включилось: «Надо делать! Надо иметь самодисциплину!»

Мы заработали миллион в инфобизнесе, т.е. в теме, которую мы не знали. Мы показали, что это реально. Затем мы начали заниматься другими видами бизнеса, и продолжаем развиваться.

Самое основное, что мы поняли – что непонимание основных принципов делает вас рабами.

Вы можете продолжать искать способы оптимизации бизнеса и других вопросов, но пока вы не поймете, что если нет определенных целей и навыков «достигаторства», что если нет понимания законов успеха, что вы не искоренили типичные ошибки всех бизнесменов, то смысла ходить на какие-то оптимизации нет.

Знаете, сколько я денег потратил на то, чтобы на каких-то этапах мне оптимизировали бизнес? Ни к чему это не привело, только терял деньги.

Мне один раз ответили очень хорошо, так, что сразу поставили на место. Я рассказывал, как я все понимаю, какой я умный, что я знаю, как строить бизнес. А мне четко сказали:

- «Раз ты такой умный, почему ты такой бедный?» И мне ответить было нечего. О вас говорят ваши результаты. Если результата нет, значит, делаете что-то не так, значит, надо что-то менять в корне.

Причина – в самых основах: убеждениях, понимании ценности, отождествления себя с чем-то. Если в самом начале вы это исправляете, тогда начинаются результаты.

Я очень часто терял деньги, часто чувствовал себя неуверенно. Потому что я ждал волшебные способы. Мне говорили, а я не слушал. И все проходило мимо моих ушей вместе с моей прибылью, доходами, возможностями.

Стратегия прорыва - пошагово.

Что же надо сделать, чтобы уйти в отрыв?

Во-первых, определить цель.

Все все знают, но только не знают, с чего начать. Определитесь, что же вам подходит больше. Онлайн или офлайн?

Вы хотите использовать готовую схему работы. Находите устраивающую вас сетевую компанию. Если вы любите общаться с людьми, делиться с ними информацией, быть лидером, учить других людей, то МЛМ для вас.

Другой вариант – инфобизнес.

Если открыть американские сайты, то волосы дыбом встают. Много людей имеют огромные деньги на таких вещах, о которых мы даже не подозреваем.

Потому инфобизнес – это не только создание продуктов, это продажа информации. Если вы специалист в своей теме, вы можете делать консультации, консалтинг, коучинг, создавать бизнес-проекты, вести вебинары.

Способов куча, но надо понять, что вам ближе. Как только вы поймете, что вам ближе, вам будет легче действовать.

Или вы хотите создать ИП, ООО или подобное. Я слежу за тенденцией и вижу, что люди постоянно «прыгают»: то форекс, то бэтинг, то ставки на спортивных моментах.

В конечном итоге тратятся деньги, растет неуверенность в себе, отсутствует результат, и никто ничего не получает.

- Если вы хотите иметь результат, то вначале определите, какой вид бизнеса вам больше подходит.

Следующий момент – это найти свое денежное дело.

Далее – самая банальная вещь, на которой я потерял кучу денег. Это то, что надо накидать список простейших действий, которые вы можете начать делать прямо сейчас для того, чтобы они приближали вас к результату.

Все мы бегаем, суетимся, что-то пытаемся сделать, но есть обычные действия, которые на самом деле приносят результат.

Например, у меня был информационный бизнес – онлайн-проект. Я изучал книги по копирайтингу, по правилам построения сайтов и т.п. Кучу времени тратил, несколько лет. И денег! На то, чтобы просто начать что-то делать.

А что делать? Я знал схему. Все мы знаем, что нужно. Но я зачем-то думал, что мне мало, мне нужно больше знаний, только тогда я смогу заработать свой первый миллион.

Какие же знания? Мы ищем знания, думая, что чем их больше, тем лучше станет. На самом деле все совершенно наоборот.

Ко мне подошел один из знакомых и говорит: «Хочу заняться бизнесом». «Каким?» «Хочу открыть фирму, точку, как у нас сейчас модно называть. Хочу продавать бижутерию».

Он говорит: «Я не знаю, что мне делать». Я предложил: «Давай просто определимся. Ты хочешь оффлайн бизнес? Какой список действий тебе необходим в самом начале?» Он говорит: «Надо сходить открыть фирму, юридический счет, найти хорошее место для аренды, найти хорошего оптового поставщика, начать работать».

Я говорю: «Отлично! Что ты из этого сделал?»

Он отвечает: «Я уже второй месяц пытаюсь это сделать». «Что из этого ты уже сделал?» «Ничего! Я изучал, как лучше мне построить бизнес, ходил на тренинги по оптимизации бизнеса».

Я спрашиваю: «По оптимизации какого бизнеса, у тебя же его нет!» Он: «Так он же у меня будет!» Я сказал: «Чем меньше ты будешь ходить на эти тренинги, тем больше его у тебя будет».

■ Сначала начни, получи проблемы, а потом начни их решать.

А то у нас проблема идеальности. У нас еще нет проблемы, но мы уже пытаемся ее решить заранее. В конечном итоге вместо того, что нужно делать сейчас, мы решаем проблему будущего, которая может и не настанет.

Пройдитесь по этим советам и поверьте –доходы вырастут в разы. Если вы начнете их применять в своей практике, то любой бизнес будет даваться легко.

Следующий совет:

- **Выделите всего лишь один час в день, чтобы делать то, что нужно.**

Это час продуктива. Начните в этот час делать маленькие делишки. Мы приводили примеры, как работая в офисе, находили время, чтобы устроить бизнес в интернете.

Я учился в университете, был женат, работал, за учебу сам платил, содержал семью и пытался открыть свой бизнес. Если бы мне тогда кто-то сказал: «Все, занимайся сейчас продуктивом!», я бы, возможно, сэкономил года два своей жизни.

Самый важный совет:

- **Получите первые результаты как можно скорее.**

Перестаньте стремиться к идеальности. Если вам надо начать общаться с людьми, собирать клиентов, начните их собирать. Да, может быть, над вами будут смеяться, у вас что-то не будет получаться, но у вас будут результаты, которые вы сможете анализировать и что-то менять.

Чем дольше вы тянете, чем больше вы хотите что-то подготовить, тем больше вы упускаете свои возможностей.

Вот это стратегии, которые дадут вам прорыв. Это то, что позволило лично мне иметь колоссальный доход.

Кто-то писал «нельзя быть идеальным», конечно, нельзя быть идеальным. Надо стремиться не к идеальности, а к продуктивности, к результативности и получать эту результативность как можно раньше.

Эти результаты будут вашей прибылью.

Еще один совет.

■ **Найдите место, где вам будут давать мотивацию и информацию.**

Допустим, www.vistara.ru :)

Здесь вы можете предостаточно получать информацию и мотивацию.

Найдите единомышленников. Избавьтесь от тех людей, которые сосут у вас энергию. Начните общаться с теми людьми, которые дают вам позитив,

Найдите ту сферу, которая будет заряжать вас энергией. Найдите этот аккумулятор.

■ **Создайте себе среду, где вы будете общаться с себе подобными.**

Допустим, вы занимаетесь МЛМ. Общайтесь с людьми, которые занимаются оффлайн или онлайн бизнесом. И наоборот, общайтесь с людьми, которые тоже заинтересованы, как и вы, в бизнесе, но они немножко в другой стезе.

За счет этого вы сможете продвигать себя, потому что можно использовать многие фишки, например, что в онлайн - перенести в офлайн, что в МЛМ - в онлайн и наоборот.

Так вы и ваш бизнес будет расти, потому что это кладезь идей. Здесь не надо ходить ни к каким консультантам. Если вы найдете себе такую группу людей, то вы сможете очень быстро расти.

Следующее.

Когда у нас свободное время, мы обычно начинаем заниматься всякой ерундой: телевизор, контакт, одноклассники, сообщества, аська, скайп, сериалы.

В конечном итоге мы все свободное время проводим очень «продуктивно» – ничего не делаем.

В такие моменты задайте себе один вопрос, который реально может вас продвинуть:

■ **«Что я могу сделать прямо сейчас для достижения своей цели?».**

Чем чаще вы будете задавать себе этот вопрос, тем быстрее вы достигнете своей цели.

Как ежемесячно получать ту сумму денег, которую вы хотите?

Простой и понятный способ выжимки денег из своего бизнеса и себя. Будь то онлайн, офлайн или млм.



Пошаговый механизм гарантированного осуществления вашей денежной цели.

Здравствуйтесь Артем и Антон !!!

*Огромное спасибо за Ваш курс! Это в сжатом виде руководство к действию, и если человек воспользуется последней Вашей рекомендацией действовать, где Вы ненавязчиво отмечаете главный недостаток человека - лень, то все кто прослушал курс, добьются всего чего бы они не пожелали. Ведь такие простые шаги нужно делать. Еще раз огромное Спасибо!!! **Напряжение в работе спало, а все было так просто.***

Татьяна Рябина edel-star(@)bk.ru

У вас есть свой бизнес, но он не приносит того результата, ради которого вы его начинали? Вы хотите одну цифру, а в реальности получается другая?

Смотрите на окружающих людей, а у них вроде все в порядке. Имеют, что хотят и в каком объеме хотят. По сути, у них больше денег. И у них все проще получается.

Хотя вы делаете тоже самое? Почему же тогда вы не получаете от своего дела столько же денег?

Как это исправить?

Вы, наверно, уже не раз об этом задумывались. Потому что ваше дело не только не приносит того дохода, который вы хотите, но и тот доход, который есть, очень не стабилен.

И вы всячески стараетесь не думать о том, что у вас может вообще ничего не выйти. И прощай мечты о свободной жизни.

Вы тратите на свой бизнес все больше времени и сил, но мало того, что доходы не растут, так еще и те же самые деньги даются все труднее.

И свободного времени у вас все меньше? Меньше занимаетесь собой. Семья и друзья начинают отходить на второй план, ну, конечно, вам же нужно трудиться. Вы стали все быстрее уставать. Стали нервными. Усталость накапливается все больше с каждым днем.

Если вы узнали себя, то у меня для Вас плохие новости!

Ваш бизнес на грани. И если вы ничего не поменяете прямо сейчас, бизнеса у вас очень скоро не станет.

Есть вариант, что закончитесь вы, или начнутся серьезные проблемы в семье.

Так что диагноз не самый вдохновляющий.

Но выход есть!
Я сам испытал на себе каждый из этих симптомов.
КАЖДЫЙ.

Раньше мой рабочий день длился 18 часов. Я работал подсобным рабочим в угольном порту. Не самая приятная работа: мало того, что она была изматывающей физически, так она еще была и не самой полезной для здоровья.

Стал часто болеть. И тогда я еще умудрялся находить время, чтобы строить свой бизнес. Но я был потерян для себя и своей семьи. И желаемого результата я все по-прежнему не имел.

Как ужасно понимать, что ты стараешься, делаешь все, что можешь, а порой и больше. А в итоге получается – бег на месте. Ты вроде бежишь, но никуда не продвигаешься.

Все это сильно бьет по самооценке и по уверенности в себе.

Потом менеджер по продажам. 12 часов на работе, а потом еще 6 в попытках построить свой бизнес. 12 часов на ногах, куча людей,

которым нужно было помочь решить проблему, хотя, кто бы помог решить мою.

Я тратил по 2000\$ на саморазвитие, на различные курсы, семинары, тренинги.

Думал, что нужно как-то оптимизировать мой бизнес, который так и не приносил достойного результата. Порой было такое ощущение, что вместо курицы, которая будет нести мне золотые яйца, я выращивал бесплодного петуха.

Результат так и стоял на месте, а порой уходил в приличный минус.

С женой постоянно ссорились. Не удивительно, она меня совсем не видела, как и не видела моего результата, ради которого я так себя насиловал. Я все время отдавал попыткам сделать свой бизнес прибыльным.

Я начал болеть. Частая простуда, хроническая усталость - я был окончательно измотан...

Я начал понимать, что если ничего не изменю, то ВСЕ ПРОСТО ЗАКОНЧИТСЯ.

И я изменил. Недавно мой бизнес принес мне первый 1.000.000 рублей.

Теперь я знаю, как запустить эту адскую машину, под названием бизнес.

Как выжать из нее денег, и не загреметь в больницу или не испортить отношения с семьей.

Вот результат, которого я уже достиг.

Панель управления Order Master

Здравствуйте, Артем Летушов и Антон Ведерников!

Прибыль и доходы

Общий доход:	1 157 890.00 руб. (37 016.94\$)
Комиссионные:	93 793.50 руб. (2 998.51\$)
Осталось выплатить:	120.00 руб. (3.83\$)
Чистая прибыль:	1 064 096.50 руб. (34 018.43\$)

Я поставил себе цель 1.000.000 рублей в инфобизнесе.

И она осуществилась.

Если хотите таких же результатов, ниже я раскрою свои секреты.

Сейчас я работаю по 3-4 часа в день. Есть время на себя и на то, чтобы проводить его с семьей. Наконец-то я могу встречаться с друзьями и гордо делиться своими результатами.

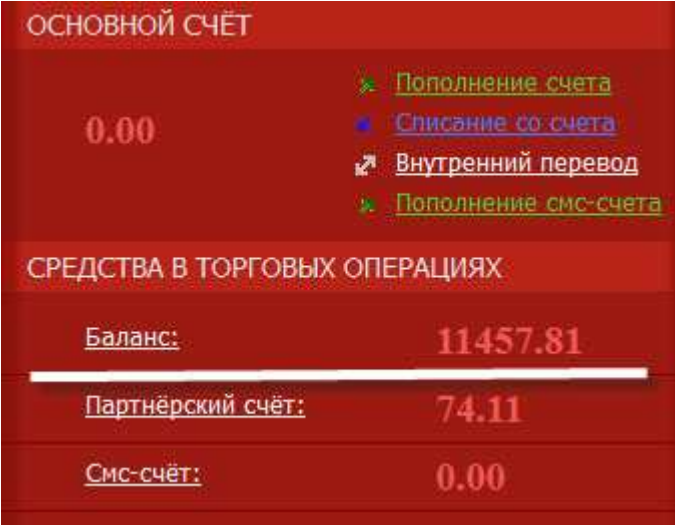
Раньше надо мной либо смеялись, либо не понимали. Теперь уважают и просят научить, рассказать свой секрет выжимки денег из Бизнеса!

Теперь я работаю с партнером, вместе с которым продолжаю развивать успешный бизнес.



*наш доход от одного проекта реализованного с полного нуля в течение 1,5 месяцев

Я занимаюсь также инвестированием, и вы можете подсмотреть в мой аккаунт.



The screenshot shows a mobile banking interface for a 'ОСНОВНОЙ СЧЁТ' (Main Account). The balance is 0.00. There are four transaction options: 'Пополнение счета' (Deposit), 'Списание со счета' (Withdrawal), 'Внутренний перевод' (Internal transfer), and 'Пополнение sms-счета' (Deposit to SMS account). Below this, a section titled 'СРЕДСТВА В ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ' (Funds in trading operations) lists three items: 'Баланс:' (Balance) at 11457.81, 'Партнёрский счёт:' (Partner account) at 74.11, and 'Смс-счёт:' (SMS account) at 0.00.

ОСНОВНОЙ СЧЁТ	
0.00	Пополнение счета
	Списание со счета
	Внутренний перевод
	Пополнение sms-счета
СРЕДСТВА В ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ	
Баланс:	11457.81
Партнёрский счёт:	74.11
Смс-счёт:	0.00

*баланс в долларах

«Точное попадание в цель!»

Тренинг «Точное попадание в цель» – это пошаговый механизм гарантированного осуществления вашей денежной цели.

Методика универсальна, она работает с любой денежной целью в любом бизнесе.

Вы выбираете цель. Допустим, иметь 1000 долларов доход в неделю. Хорошо.

Дальше мы с вами поставим эту цель правильно. Это очень важно!

Потом проработаем все препятствия, внутренние и внешние. Найдем их и выработаем стратегии их преодоления.

Потом формируем четкий пошаговый план из того места, где вы сейчас, в то место, где находится ваша цель. Т.е. вам остается только применить и получить конечный результат – желаемую сумму денег.

- Если вы хотите получить четкий пошаговый план действий для достижения своей денежной цели, даже если пока вы ума не приложите, с чего начать.
- Если хотите, чтобы вас за руку провели из того места, где вы сейчас находитесь, туда, куда вы страстно стремитесь всеми фибрами своей души.
- Если вы хотите научиться самостоятельно разрабатывать подробнейший пошаговый план реализации ваших денежных целей, чтобы достигать их не смотря ни на что.

Это знание навсегда останется с вами. Это как один раз научиться кататься на велосипеде.

Мы дотащим вас до того, чтобы вы умудрялись сами ставить себе конкретные денежные цели, пошагово планировать их достижение, и получать желаемое!

Т.е. вы получите ЧЕТКОЕ и ТОЧНОЕ понимание того, как ставить денежную цель, и как ее потом достигать. Как составлять ЧЕТКИЙ и ТОЧНЫЙ ПЛАН действий на пути к своим целям, который ни при каком раскладе не даст отступить, не получив своего.

А вдруг у меня не получится, спросите вы?

Если четко, то это вряд ли. Хотя возможно. Только в одном случае, если вы будете сидеть, сложа руки, и ничего не делать.

Во всех остальных случаях, не важно:

- Сколько вам лет
- Какая у вас работа
- Что вы имеете сейчас
- Ваши физические или умственные способности

Все, что вам нужно, это желание достигать своих денежных целей, все остальное наша работа.

Некоторые уже пожинают плоды своих трудов:

Тренинг отличный, особенно понравилось что во время использования работает и зрительная память и сам слушаешь, что то записываешь. Короче говоря не просто текст, или аудиозапись. Выражаю свою благодарность вам!! Я действительно начал действовать и приближаться к своей цели.

Михаил Краснов takl777(@)mail.ru

Здравствуйте, Антон и Артем!

ТМО - конечно великая штука. Только почему-то не всегда есть желание его делать. Но всё цепляется одно за другое: как только налаживаются отношения, то и появляется стимул... Я достигла своей цели, которую ставила к 1 сентября. Пусть не совсем в точности, но отношения с МЧ стали стабильные и я более менее вошла в психологическое равновесие. Правда при этом сильно заболела. Ещё раз убеждаюсь, что все болезни на нервной почве. Много читаю литературы, разбираюсь в себе. Я сама умею диагностировать болезни и лечить. Есть клиенты. Но вот, как говорится, сапожник без сапог... И спасибо, что Вы есть, что помогли мне, заставили немного что-то сделать. При чём сделала по минимуму и получила результат. Я знаю, что если я немного напрягусь, то результаты будут потрясающие.

Поделюсь своими мыслями : Так вот, я сделала вывод, что в современных женщинах много мужского и это сильно мешает отношениям. Убеждение с позиции силы. Теперь стоит найти способ убеждения с позиции женщины. Хотя этого качества у меня хоть отбавляй. Затем контроль эмоций, контроль мыслей. Если идёт негатив на какую-то тему, сразу переводить в позитив. И искать , и ещё раз искать. А ревность надуманная, конечно, из прошлого опыта. И как правило, когда фантазируешь на эту тему, именно это и притягиваешь. Так вот, ни в коем случае. Только позитивное фантазирование!! :)

Теперь нужно себя заставить начать работать.

Ещё раз спасибо, что вы есть и помогли мне своей книгой и этим тренингом. Это очень здорово, что есть единомышленники и есть поддержка. Правильно Светлана Голубева сказала, что у коуча должны быть друзья коучи, которые смогут поддержать.. Поэтому ещё немного, и я совсем буду в строю. Я напомню, что я

прошла ТМО 4 семинара, плюс Мастерский класс у Филиппа Славинского. Но вот так сложилось, что и я "села в лужу".

С уважением, Тамара.

Тренинг состоит из трех дней.

Т.е. три дня мы будем вас вести за руку к вашим денежным целям, а потом еще целый месяц отвечать на все ваши вопросы.

Т.е. вы не будите брошены на произвол судьбы.

Нам ВАЖНО, чтоб ВЫ ДОСТИГЛИ СВОИХ ДЕНЕЖНЫХ ЦЕЛЕЙ!

И в конце вас будет ждать четкое понимание, как достигнуть всех своих целей. У вас будет готовый план к действию.

Просто бери и применяй!

Доброго времени суток! В первую очередь хочу поблагодарить за тренинг, он отлично воздействует и поднимает мотивацию, ролики действительно вдохновляют и пробуждают желание засучить рукава и начать действовать. Материал изложен сбалансированно, правильными порциями и лёгок для восприятия. Всё просто и эффективно.

ЭДИК ФАЙЗРАХМАНОВ zachot_e@mail.ru

Содержание тренинга.

1 день (Определяем координаты)

- Важность конкретных целей.
- Как их ставить, подробный алгоритм + памятка.
- Как их найти, даже если вы не понимаете, чего Вы хотите на самом деле.
- Эксклюзивная техника, которая в десятки раз усилит вашу цель и сделает ее желанной для всех уровней вашего существа. Вы просто не сможете не действовать в ее направлении.
- Домашние задания.

2 день (Стратегии устранения препятствий)

- Обратная связь по первому дню.
- Какие бывают препятствия, и чем они являются на самом деле. Вы узнаете, что это совсем не то, что вы привыкли о них думать.
- Анализ и расстановка препятствий по приоритетам. Вы удивитесь тому, что большинство из них вообще не стоит брать во внимание.
- Стратегии устранения каждого из препятствий, и даже тех, которые пока что кажутся вам не преодолимыми.
- Вы научитесь находить настоящие препятствия, те, которые вам мешают на самом деле.
- Научитесь выбирать лучшую стратегию для их преодоления.
- Домашние задания.

3 день (Ключевые моменты и конкретные действия)

- Обратная связь по второму дню.
- Как находиться в ресурсном состоянии, когда вы производительнее минимум в 5 раз, когда все вам по плечу.
- Узнаете, как формировать ключевые этапы в достижении своей цели, даже если вы не представляете себе и первого шага.

- Научитесь выбирать ключевые действия для каждого этапа, что в итоге сэкономит вам кучу времени, сил и нервов (а местами и солидные суммы денег).
- Домашние задания

В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Четкое и точное представление о своих денежных целях.
- Основных этапов их достижений.
- План конкретных действий на пути к ним.
- Устраните все действительные и мнимые препятствия.

Это знание останется навсегда с вами, и вы порядочно сэкономите потом как время, так и деньги.

Сейчас тренинг стоит всего ~~900 1286~~ **1870 рублей**. Торопитесь приобрести тренинг по льготной цене. Дальше его стоимость будет расти. Много это или мало решать, конечно же, вам.

Не доводите себя до того, что делал я!

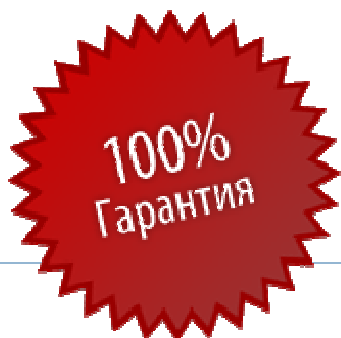
Если ваша ситуация такая же, какой была моя, то **БЕРЕГИТЕСЬ!**

Вы можете потерять либо семью, либо здоровье, либо бизнес!!!

Я вовремя нашел выход.

Вам решать, достойны ли вы того, чтобы получать те деньги, которые вы хотите, не вредя себе и своим отношениям с семьей и друзьями.

Или пусть все продолжается так, как есть!



Вы получите свой денежный результат! Вы научитесь формировать свою цель, убирать все препятствия и разрабатывать пошаговый план,

просто следуя которому, вы будете достигать поставленных целей всегда и гарантированно!

Если этого не произойдет, вы всегда можете получить все свои деньги обратно, при этом оставите себе курс.

Вы абсолютно ничем не рискуете – все риски мы берем на себя.

Гарантия действительна в течение 365 дней.

*Весьма зарядил тренинг за это тоже спасибо!
Сегодня с будущим партнером проговорила возможности и первые наметки масштабного, ну ОЧЕНЬ масштабного проекта (аж дух захватывает :). До разговора была лишь размытая моя фантазия, партнер ухватился и после разговора фантазия приняла уже очертания. Партнер меня поддержал и даже загорелся. Договорились, что каждый прописывает видение со своей точки зрения на бумаге, через 2-3 дня встречаемся и обсуждаем концепцию.*

Екатерина Сергеевна ekaterinaes(@)yandex.ru

ЭТО ВАЖНО!

Вы достойны лучшего и вы обязаны иметь все, что хотите! Только вам нужно чуть-чуть помочь. Именно для этого и создан тренинг «Точное попадание в цель».

Заказывая его сейчас, в подарок вы получаете комплект ценных Бонусов:

3 тетрадки (в формате pdf):



- **Правила постановки целей** - как правильно ставить цель, чтобы потом ее достигать, основные правила и законы. Некоторые авторы продают такую информацию минимум за 600 рублей.

- **Опыт достижения целей** - непревзойденная техника, которая имеет огромную мощь в осуществлении вашей цели. Она значительно усиливает вашу цель и Ваше желание ее достичь, после чего вы не сможете не действовать в направлении своей цели.

- **ТМО для целей** - популярная методика, которая поможет вам составить пошаговый план реализации вашей цели, даже если вы ума не приложите, с чего начать и как вообще возможно получить ЭТО.

Все эти методики являются приватными и не распространяются просто так.

БОНУС #1. Тренинг "Прямая дорога к Вашим мечтам".



Если вы еще не знаете своих целей или вам трудно их поставить, то тренинг «Прямая дорога к Вашим мечтам» поможет в этом. Она поможет вынуть из головы ваши истинные желания и сделать из них жизненные цели.

Программа тренинга:

День #1. Чего вы хотите на самом деле.

Вы осознаете свои истинные желания (поймете, в чем смысл вашей жизни), отбросив все то, что вам навязали со стороны. Это позволит вам взять верное направление в сторону счастья и процветания. Вы начнете жить СВОЕЙ жизнью.

День #2. Первый шаг к Вашим мечтам.

Вы научитесь конкретизировать ваши желания и четко нацеливаться на воплощение задуманного. Вы составите особенный список своих жизненных целей таким образом, что все они будут гарантированно Вами достигнуты.

День #3. Ваши самоограничения.

Вы поймете, как сами вы мешаете действовать и достигать внушительных результатов. Вы разрушите все барьеры и расчистите путь к своим целям.

День #4. Формула СВЕРХ-успеха.

Вы узнаете о четырех взаимосвязанных процессах, необходимых для достижения успеха в любом деле, и о сакральном множителе внутренних ресурсов. Это позволит вам воплощать задуманное гарантированно и без борьбы.

День #5. Секреты продуктивности.

Вы узнаете о том, как увеличить свою производительность минимум в 3 раза, чтобы действуя максимально продуктивно, получать желаемое в самые кратчайшие сроки.

Бонус #2. Доступ в мастер-группу на 1 месяц.

MasterGroup

Во время прохождения тренинга у вас могут возникнуть различные вопросы. Те вам может потребоваться обратная связь, чтоб вам отвечали на ваши вопросы и помогали решать трудности, которые у вас могут возникнуть.

Именно поэтому: Вы получаете, месяц бесплатного посещения Мастер-группы, места, где мы отвечаем на вопросы и рассматриваем конкретные ситуации, и даем конкретные советы как их разрешить лучшим для вас способом.

В общем, только жизненные ситуации рассматриваем и даем рекомендации из что сделать, чтобы починить или улучшить.

Вам понадобится этот месяц, потому что когда вы все сделаете, и начнете действовать, Вам может потребоваться помощь, а возможно она Вам потребуется даже во время прохождения тренинга.

В общем, мастер группа дает то, чего так не хватает всем дистанционным тренингам – живой обратной связи от ведущих для ответов важные для вас вопросы.

Стоимость месяца 1000 рублей.

Бонус #3. Пожизненная 10% скидка на все наши товары и услуги.



Так же вы получаете пожизненную скидку на все наши товары и услуги.

Посчитайте сами, сколько вы сэкономите, когда закажите хотя бы пару товаров...

Сначала вы проработаете этот материал с нами, потом вы уже Самостоятельно сможете достигать своих целей ВСЕГДА!

Вот как сделать заказ прямо сейчас

Выберите один из вариантов заказа:

- Наложный платеж по России (оплата при получении диска на почте)
- Наложный платеж по Украине (оплата при получении диска на почте)
- Электронная версия (файловый архив сразу же после оплаты)

И нажмите на соответствующую ссылку.

Далее внимательно заполните необходимые данные и завершите оформление заказа согласно подсказкам системы.



Стоимость:
1870 рублей

Заказать наложенным платежом по России



Заказать наложенным платежом по Украине



Если вы проживаете в странах кроме России и Украины, то свяжитесь с нами и мы найдем способ доставить вам курс. [Служба поддержки](#).

Также вы можете задать вопрос службе поддержки в он-лайн чате:



Связаться со специалистом службы поддержки в скайпе:



Или позвонить по телефону: **+7 913 274 37 64** (с 6:00 до 15:00 по мск)



Артем Летушов



Антон Ведерников

С искренним уважением,
Артем Летушов и Антон Ведерников.

P.S. Если вас не достало плавать как... в пруду своих желаний и ждать момента, когда что-то произойдет и все наладится само собой, то забудьте про этот тренинг.

А вот если вы хотите наконец-то получать настоящие, видимые, материальные результаты ваших действий в виде конкретных сумм денег, а не думать, что позитивное мышление и визуализация все решат, то этот тренинг для вас.

P.P.S. В общем, вас ждет жесткая школа выживания в жесткой среде под название МИР. Реальный мир, где у вас пока мало что выходит. Но после тренинга вы получите настоящую боевую закалку. И вы больше не будете бояться своих желаний, потому что сможете спокойно воплощать их в жизнь!

Одни катят мир в СВОЮ сторону, другие сидят рядом и причитают, куда ВСЕ катится.

Хватит надеяться на случай и судьбу. У вас есть возможность, что-то изменить в жизни. Начните это делать прямо сейчас!

[Оформить заказ](#)