MILAN TKÁČ

Franšíza s FIN4YOU

Tým, že si si kúpil túto brožúrku, som zarobil 1€.
Poďme si povedať, ako by sme spolu
mohli zarobiť milión.

Som veľmi rád, že si si otvoril túto brožúrku. Som tomu rád z toho dôvodu, že si pravdepodobne zvedavý typ človeka a asi budeš aj otvorený novým veciam. Zvedavosť je skvelá, pretože posúva každého z nás vpred, a tým aj celé ľudstvo. Zvedavosť nás vedie k tomu, že chceme viac vedieť, viac zistiť, viac sa naučiť, aby sme to všetko mohli zužitkovať a viesť lepší život. No a otvorenosť novým veciam značí schopnosť človeka hľadať lepšie a užitočnejšie cesty pri kráčaní na ceste životom.

Otvoril si publikáciu, v ktorej ti chcem dopodrobna vysvetliť, čo ti môže priniesť, ak sa rozhodneš so mnou spolupracovať v projekte FIN4YOU.

O MNE

Je o mne známe, že už takmer dve desaťročia podnikám a veľkú časť z toho sa venujem finančnému biznisu. Mnoho sa o mne môžeš dozvedieť aj z môjho životného príbehu, ktorý som opísal v knihe Coach. Pokiaľ si sa k nemu ešte nedostal, určite potrebuješ o mne vedieť pár vecí.

Tá prvá je, že milujem biznis, tvorenie a produkciu. Som presvedčený, že my, ľudia, máme obrovský potenciál a dokážeme neuveriteľné veci, ktoré takmer nemajú hranice. Fascinuje ma tento potenciál napĺňať a posúvať jeho hranice stále ďalej. Tento potenciál tiež s obľubou odhaľujem aj u ľudí v mojom okolí, ktorých koučujem a pomáham im rásť. Je úžasné, keď vidím, ako sa spolu zlepšujeme, rastieme a dokážeme vytvárať čím ďalej väčšie a väčšie hodnoty. Neverím v stagnáciu, pohodlnosť či bezcieľnosť. Zato podporujem a pomáham v rozvoji všetkým dobrým veciam, ktoré máme každý jeden v sebe. Pomáham ľuďom zvládať ich pády a zakopnutia na ceste životom, aby sa stali úspešnejšími a šťastnejšími. Mnohé z toho nájdeš aj v publikáciách, ktoré som vydal ako brožúrky na zlepšenie života a podnikania. Všetko toto nájdeš na **www.knihacoach.sk** .

Ďalšia dôležitá vec, o ktorej potrebuješ vedieť, je etika vo všetkých procesoch, do ktorých sa zapájam.

Moja tolerancia neetického správania je nulová, čiže ak stretnem niekoho, kto etiku nemá na vysokej úrovni, snažíme sa to spoločne dať do poriadku. Nechcem tvrdiť, že musí byť dokonalým človekom a nesmie mať chyby. Všetci ich máme, aj ja ich mám, a urobil som ich v živote nespočetné množstvo. Mám tým na mysli to, či dotyčný má dobré úmysly, či má pevné hodnoty a či je ochotný robiť veci správne, aby bol pre okolie prínosom. Či chce dodržiavať etiku na vysokej úrovni tak, aby mohol byť hrdý na seba a na to, čo robí. Ak aj, povedzme, mal nejaké návyky, ktoré neboli úplne okej, no je ochotný ich zmeniť, môžeme spolupracovať. Etika nie je o tom, byť dokonalý. Je o tom, že sa rozhodne a má ochotu to zmeniť a robiť veci správne.

Tretia, a nateraz posledná vec o mne, je, že verím v takú prácu, ktorá má byť prínosná pre ľudí. Verím v to, že ak niečo robím, má to priniesť úžitok ostatným. Ak je to prínosné pre naše okolie, naše mesto, náš národ či celý svet, vtedy je naša produktivita skutočne zmysluplná a môže byť trvalá. A práve preto milujem financie.

O PENIAZOCH

Financie sú súčasťou nášho sveta a celého nášho života. Aj ty ich používaš a celý život aj budeš. Tiež vlastníš účet v banke, používaš bankovú kartu, kupuješ si veci, kupuješ si aj finančné produkty. Pravdepodobne si niekde poistený, ak chceš mať auto, určite sa tomu nevyhneš. Je na to dokonca aj zákon. Pravdepodobne máš nejaký úver alebo ho niekedy budeš mať, minimálne niekto z tvojej rodiny. Financie sú proste všade.

Je to meradlo, ktorým vyjadrujeme hodnotu vecí, služieb, práce či akejkoľvek inej produkcie. Sú potrebné, inak by sme tú spomínanú hodnotu nevedeli vyjadriť. Nevedeli by sme ju zmerať, nevedeli by sme nič vyhodnotiť. Nevedeli by sme nič určiť a nevedeli by sme to všetko medzi sebou ani spoľahlivo vymeniť.

Peniaze sú energia. Sú vyjadrením, koľko energie bolo vynaloženej na vytvorenie niečoho. Koľko energie sa niekam vložilo, koľko sa vyťažilo, ako sa všetko to snaženie zhodnotilo. Peniaze vyjadrujú, či sme my sami niečo dokázali vytvoriť. Opisujú, čo sme niekomu či niekde dokázali dať. Sú proste energiou, ktorá niekde vznikla a po správnosti by mala aj naďalej plynúť.

Peniaze sa používajú na potrebné a nutné veci, ktoré nás udržujú pri živote. Taktiež sa však používajú na veci, ktoré síce potrebné nie sú, ale sú žiaduce. Sú potom akýmsi nadštandardom a dokážu plniť ľuďom

ich rozprávkové sny a túžby. Práve preto je o peniaze vo svete obrovský záujem a okrem poctivej práce sa o ne mnohí snažia aj menej poctivo. Od jednotlivcov, cez rôzne organizácie, až po celé národy, sa využívajú všetky dostupné spôsoby na ich získanie.

O FINANČNÝCH INŠTITÚCIÁCH

Asi všetky organizácie sa snažia získať peniaze od toho, kto ich má, čiže od ľudí z celého sveta. Taktiež aj od teba a odo mňa. Tiež od tvojej rodiny, od tvojich susedov a aj od všetkých v tejto krajine. Mnohé organizácie majú na to skvelé mechanizmy, sú to hlavne finančné inštitúcie. Vedia, ako peniaze fungujú, kde sa nachádzajú a ako ich získať. Vedia ich získať od ľudí, taktiež vedia, ako s nimi zarobiť ďalšie peniaze.

Na druhej strane sa nachádza obrovitánska skupina ľudí, ktorí väčšinu z týchto vecí nevedia. Živia sa bežnou prácou a svoje peniaze používajú na svoje živobytie. Tieto finančné inštitúcie sa snažia od bežného človeka jeho peniaze získať. Robia to, samozrejme, legálne, dokonca bežný človek si to poväčšine ani nevšimne. Robia to niekedy aj skryte, pretože navonok to vyzerá, že chcú tomu bežnému človeku iba pomôcť. Je pravdou, že mu pomôcť chcú, no chcú hlavne čo najviac zarobiť. Niekedy dokonca aj na jeho úkor. Niektoré banky to robia na nevýhodných úveroch, predražených úrokoch a na premrštených poplatkoch. Niektoré poisťovne zase na vysokom poistnom či komplikovaných podmienkach, ktoré sú pre bežného človeka veľmi ťažko pochopiteľné. Potom sa klient často nechá nahovoriť na poistku, ktorá ho stojí veľa peňazí, no v krízovej situácii ho kryje málo

alebo dokonca niekedy vôbec. A veľakrát ani klient sám nerozumie, čo za produkt má.

A práve toto všetko chcem zmeniť. Práve toto neľudské správanie niektorých finančných inštitúcií chcem napraviť. Chcem vniesť ľudskosť do finančného biznisu, aby finančné operácie klientovi iba pomáhali, nie ho žmýkali. Samozrejme, že finančné inštitúcie musia aj zarobiť, no nie na úkor klienta. Majú zarobiť, pretože klientovi pomohli. Chcem, a celou svojou silou presadzujem, aby sa nestávalo, že poctiví ľudia budú prichádzať zbytočne o svoje peniaze. Práve toto je moja práca. Stáť na strane klienta a ochrániť ho pred vlčím hladom finančných korporácií. Ochrániť ho pred premotivovanými predajcami finančných produktov. Pomôcť mu ušetriť, ako sa len dá. Získať mu výhodnú pôžičku, aby mu to pomohlo a nie ho zruinovalo. Pomôcť mu poistiť sa tak, aby bol skutočne bezpečne krytý on aj celá jeho rodina. Dohliadnuť, aby to pre neho bolo skutočne iba prínosné.

Bežne sa totiž stáva aj opak. Dnes, keď naši špecialisti robievajú audit zmlúv, ktoré si klient v minulosti niekde spravil, nachádzame až deväť z desiatich zmlúv, ktoré sú pre klienta nevýhodné. To je naša štatistika. No napriek tomu mu boli predané. Boli výhodné a ziskové možno pre poisťovňu, makléra, finančného poradcu a možno bankára, no pre klienta nie. Prípadne bola výhodná v dobe, keď ju uzatváral, no dnes už nie. Bola mu až deväťkrát

z desiatich predaná poistka, ktorá ho kryje zle, mnohokrát vôbec. A toto musí skončiť. Táto nepoctivosť už viac nesmie patriť do tohto sveta a ja som vymyslel, ako sa to dá spraviť.

O SKUTOČNOM FINANČNOM PORADENSTVE

Nápad, ktorý som dostal, som dostal vďaka tomu, že aj ja som v minulosti predával zlé finančné produkty. A samozrejme, že som na nich dobre zarábal. V mojom živote sa však udialo mnoho vecí, ktoré mi ukázali, aká ničivá môže byť nízka etika. Rozhodol som sa, že už viac nechcem, aby za dobrými a slušnými ľuďmi prišiel obchodník, akým som bol kedysi dávno aj ja. Na moju obranu, mal som vtedy tesne cez dvadsať a netušil som, že niektoré tie produkty sú nevýhodné. Proste som bol iba premotivovaný a hnaný za ziskom a kariérou. Ale ani to nie je správne, ani to už sa viac nesmie stávať.

Vymyslel som teda systém.

Vymyslel som mechanizmus, v ktorom predajca finančného produktu nijako nerozhoduje o tom, aký produkt si klient vyberie. Čítaš správne, nie je to preklep. Pre istotu to zopakujem, obchodník nesmie ovplyvniť klienta, čo si vyberie. Ako som to dosiahol? Až neuveriteľne jednoducho. Obchodník klienta osloví, dokonca mu mnohé vysvetlí. O klienta sa zaujíma, aby mal všetky veci nastavené najlepšie, ako sa len dá. Zistí, čo klient potrebuje a aké produkty už čerpá a ako danej veci rozumie. S týmito zozbieranými údajmi

príde do našej firmy FIN4YOU, kde ich odovzdá tzv. produktovému špecialistovi.

Produktový špecialista absolvoval najvyššie vzdelanie a odborné skúšky v Národnej banke Slovenska (naše kritérium) a vie klientovi vybrať to najlepšie pre neho. Pointou totiž je, že produktový špecialista nie je motivovaný províziou z predaja. Je zamestnancom firmy s fixným platom a nemá žiadnu motiváciu odporučiť niečo, čo by nebolo tým najvýhodnejším pre klienta. Navyše, jeho celodennou náplňou sú porovnávania a analýzy produktov, pretože niekedy vôbec neprichádza do kontaktu s klientom. Nevenuje teda pozornosť predaju, komunikácii s klientom a tiež nemusí chodiť po stretnutiach. Práve preto ho nazývame ***produktovým špecialistom***.

Klienta, komunikáciu s ním a všetko v teréne má na starosti obchodník, ktorý zase nemusí strácať pozornosť v analýzach. Tým pádom má čas a priestor sa o klienta starať a nazývame ho preto ***servisný špecialista***.

Oddelil som prácu servisných špecialistov, čiže obchodníkov z terénu. Oddelil som ich od analytikov, čiže produktových špecialistov, ktorí nezávisle finančné produkty vyberú a odporučia. Túto ideu som zapracovával už od roku 2014.

Tak jednoduché a tak účinné. Práve týmto som dosiahol mimoriadnu objektivitu vo finančnom sprostredkovaní. Práve touto objektivitou je, okrem iného, FIN4YOU tak výnimočná. Práve ňou vieme klientovi

garantovať, že skutočne stojíme na jeho strane a skutočne mu pomáhame a chránime ho. Už žiadni premotivovaní či ziskuchtiví predajcovia. Ale skutoční profíci, ktorí prinesú klientovi to najlepšie a postarajú sa o neho ako o vlastnú rodinu. A presne to je to, čo robíme. Biznis plán FIN4YOU je vytvorený pre klienta.

Je ešte ďalšia vec, ktorú sa mi podarilo zvládnuť, aby sme klientovi mohli priniesť iba to najlepšie. Ďalšia vec v poradí, aby sme mohli zachovať v práci pre neho stopercentnú objektivitu.

Dôvod, prečo je to možné, je ten, že FIN4YOU nie je vlastnené žiadnou poisťovňou ani bankou. Možno si povieš, okej a čo je na tom také zvláštne? Nuž, zvláštne je to, že každá poisťovňa či banka je rada, ak má nejaký dosah a vplyv na maklérske firmy. Tento vplyv získava tým, že do maklérskej firmy investuje, aby jej pomohla sa rozbehnúť. Lenže rovnako ako je to v politike, aj tu je niečo za niečo. Maklérska firma potom zodpovedá svojmu investorovi za množstvo zmlúv, ktoré predáva prioritne práve pre neho. Doslova musí uprednostňovať produkty, ktoré sú od jej investora. Tam potom logicky objektivita padá. Nemôžem predsa klientovi odporučiť najvhodnejšiu poistku na trhu, keď musím odporúčať tú, ktorú mi nakázali. Netvrdím, že to robia všetci, no je to veľmi častý jav.

Sú dokonca niektoré maklérske firmy, ktoré boli niektorou poisťovňou aj založené. S tými sa už porovnávať nebudeme, tam slovo ***objektivita*** nemá zmysel spomínať.

Samozrejme, že boli chvíle, keď boli finančné tlaky a veľmi by sa nám takáto investícia hodila. Ustáli sme to však a dokázali sme zostať nezávislí.

Prekonali sme teda dve najčastejšie bariéry bránia-ce nezávislosti a objektívnosti.

Po prvé, maklérska firma nezodpovedá poisťovni, ani ňou nie je založená. Je absolútne nezávislá od akejkoľvek poisťovne.

Po druhé, odstránili sme motiváciu predajcu odporúčať určité produkty. Dosiahli sme teda objektívnosť samotného predajcu.

Na to, aby sa klientovi dostalo objektívnosti, sú potrebné práve tieto dva parametre. Oba sa nám podarilo splniť.

AKO VYZERÁ MOJA SPOLUPRÁCA S NOVÝM PARTNEROM

Moja práca s človekom, ktorý u nás začína, je možno trochu odlišná od iných maklérskych spoločností. Z vlastnej skúsenosti viem, ako veľmi sú nováčikovia bežne motivovaní. Ukazujú im neuveriteľné úspechy, ktoré môžu dosiahnuť a, navyše, v krátkom čase. Niet sa preto čo diviť, že finančný trh je v takom stave a že finančné poradenstvo stráca na imidži. Tiež sa niet čo diviť, že maklérske spoločnosti majú tak obrovskú fluktuáciu a 90 % ľudí po krátkej dobe s financiami končí. Navyše zanechajú po sebe často spúšť a otrávených klientov, ktorí potom strácajú dôveru.

Moji začínajúci partneri odo mňa málokedy počujú motiváciu o luxusných autách a drahých hodinkách. Počujú odo mňa slová, ako drina, trpezlivosť, odriekanie či práca na sebe. Po tomto všetkom musí uspieť ich klient. Musí byť spokojný a musí byť o neho dokonale postarané. Až potom môžeme hovoriť, že uspeli oni.

Učím ich, ako správne komunikovať. Klient a náš servisný špecialista majú v skutočnosti rovnaký zámer. Klient chce byť v bezpečí, chce byť istený, prípadne chce čerpať výhodne nejaký úver. Servisný špecialista chce pre neho to isté. Preto je jeho prácou pomôcť klientovi s finančným produktom tak, aby bol pre neho čo najvýhodnejší. Tým pádom nie je možné, aby spolu nedohodli spoluprácu. Pokiaľ áno, je to iba tým, že nevedia spolu komunikovať. A naučiť nášho servisného špecialistu úspešne komunikovať je súčasť mojej práce.

Učím ich ďalej, aké kroky majú podniknúť, aby všetko išlo tým správnym smerom. Učím ich, ako sa o klienta postarať tak, aby už nikdy nechcel iného, než ich. Ak to urobia presne podľa mojich návodov, ten klient im zostáva do konca života. Klient síce patrí banke alebo poisťovni, ale iba v tom momente, keď čerpá jej produkt. V skutočnosti má však klient vybudovaný vzťah a dôveru k maklérovi. Ak makléra banka či poisťovňa sklame, všetkých klientov mihnutím oka dokáže preniesť ku konkurencii. Preto tvrdím, že klienti v skutočnosti patria jemu.

Ak maklér robí svoju prácu na 100 %, venuje sa klientom a pravidelne ich „servisuje", môže z tohto biznisu kráľovsky žiť do konca života. Jeden klient a jeho rodina nakupujú za svoj život obrovské množstvo produktov. Ak im maklér pomôže vybrať tie skutočne najlepšie pre nich, banky a poisťovne ho za to zakaždým nadštandardne odmenia.

Servisný špecialista môže byť každý, kto má viac ako 18 rokov. Má ochotu stretávať sa s ľuďmi, vybavovať im administratívu a prezentovať sa ako človek, ktorý rozumie problematike, ale nie je v nej profesionál. Pretože za

ním ten profesionál stojí a pracuje, a to v každom jednom segmente finančného trhu. Či už v poistnom smere, v investičnom, hypotekárnom, proste v každom. Určite teda servisným špecialistom nemôže byť ktokoľvek, ale vďaka školeniam, ktoré máme k dispozícii, je to profesia, ktorá je otvorená pre viacerých ľudí.

To, ako vystupovať, ako sa chovať, ako prezentovať spoločnosť, ako prezentovať seba pred klientom a to know-how ako získavať klientov, to všetko ich učím ja na servisných školeniach. Priamo im to ozrejmím na svojom príklade, ako som sám začal fungovať, ako som oslovoval svoju rodinu, priateľov, známych a ako som sa o nich začal starať spôsobom, že ma odporučili ďalej. Stále ma ďalej odporúčajú a stále so mnou spolupracujú.

Dôležité a podstatné je, že sa človek nesmie prezentovať ako finančný poradca, pretože ním nie je. Má sa prezentovať za servisného špecialistu pre FIN4YOU, ktorý servisuje produkty. Servisuje ich tým, že dohliada na termíny, na výročné obdobie zmlúv, na čo dohliada aj informačný systém a pomáha mu. Neustále na sebe pracuje, ako konať, ako vystupovať, ako dvíhať telefón, ako vyhodnocovať priority, ako nezabúdať, ba dokonca ako riešiť sporné veci i ako si uznať chybu. To všetko ich učím zo skúseností, ktoré som ja sám už s klientmi mal. Keby som mal vo firme desiatich obchodníkov ako som ja, tak

sme v top dvadsiatich firmách na Slovensku. Stačilo by mi na to 10 takýchto obchodníkov.

Pre servisných špecialistov mám 44 pravidiel úspechu a na každom školení sa preberá časť z nich. Prechádzam s nimi model, v ktorom sa snažím do týchto ľudí vštiepiť zákony úspechu a vysvetliť im zákony neúspechu. Čiže, kedy ľudia padajú. Ak tieto pravidlá dostane človek pod kožu, nasleduje druhá časť. Tam sa dozvedia, aký je rozdiel medzi teoretikom a praktikom. V tretej časti sa venujem téme, ako sa stať skutočným profesionálom v predaji a v poslednej, štvrtej časti, už riešime profesionála v nadbytku.

Servisný špecialista môže servisovať aj sám seba. Môže servisovať svoju blízku rodinu. Nemusí plniť žiadne kvóty alebo vykazovať určitú produkciu každý mesiac. Jeho prácou je zareagovať na pokyn na servis, ktorý mu dá náš informačný systém. Čiže – servisuj tú zmluvu, kontaktuj svojho produktového špecialistu, urob prehodnotenie, daj vedieť klientovi. To je jeho job. To je to, čo má robiť. Samozrejme, ak chce postúpiť, musí urobiť nejakú určitú produkciu. Spraviť určitý objem jednotiek, obslúžiť určitý počet klientov.

U nás si môžeš vybrať štruktúru, akoukoľvek chceš ísť. Môžeš ísť systémom MLM, ak si dobrý v nábore ľudí. Alebo ak chceš, aby sme ťa to naučili. Môžeš ísť však

aj vlastným predajom. To znamená, že sa vieš takisto dostať na vysoké odmeny aj vlastnou produkciou.

Ďalšia možnosť je, že budeš mať vlastnú franšízu. K vlastnej franšíze sa môžeš dostať tým, že si budeš plniť franšízantskú kvótu. Tá sa meria vo výške poistného či vo výške vyzbieraných investícií. Alebo to môže byť aj v objeme hypoték, ktoré urobíš. Aj ten môžeš plniť sám alebo si vytvárať svoj vlastný tím.

Celková práca s mojím obchodným partnerom

Ak chce náš partner viac porozumenia, dám mu prečítať moju knihu Coach, kde je rozpísaný celý môj príbeh a aj myšlienka firmy.

V prvom rade dotyčnému človeku vysvetlím, ako FIN vznikol. Čo je FIN4YOU, čo FIN predstavuje, aká je jeho filozofia. Spoločne to prejdeme a poviem mu, čo mu ja v skutočnosti môžem odovzdať. Ukážem mu, ako ja sám získavam termíny, ukážem mu všetky potrebné náležitosti k auditu, celý systém krokov. Teda komunikáciu, oslovenie, audit, servis, riešenie u nás.

Následne sa robí kontrola. Tú kontrolu by som prirovnal k lekárskej kontrole. Postavím sa pred flipchart a drilujem ho. Naučím ho komunikačné línie, teda aby presne vedel, kedy a koho má kontaktovať. Všetko toto vysvetľujem v priebehu dvoch hodín. Najideálnejšie sú pre mňa skupiny 10-20 ľudí. Vždy následne kontrolujem, či mi porozumeli. Vykreslím im nejaký príklad a chcem od nich postup, až kým si dotyčný nie je úplne istý tým, čo má robiť. Až kým sa v tom necíti úplne komfortne.

U nás vo FIN sú napríklad pozície, kde človek môže dostať najviac na trhu. Začína, samozrejme, na nižších pozíciách, ale v krátkej dobe sa vie dostať hore. Napríklad

franšízanti dostávajú 69 % z toho, čo dostávame my. Mám však napríklad človeka, ktorý dostáva 81 % z toho, čo dostáva firma. Je to vďaka tomu, že okrem maximálnej provízie sa viem, ako majiteľ firmy, podeliť o svoj podiel. Teda dostáva 69 % z toho, čo dostane firma od svojich partnerov (poisťovne a banky) a zvyšných až do 12 % mu zaplatím ja, ako osoba, z môjho zisku. Je to vlastne odmena za mimoriadnu produkciu. Dokážem to takto „ťahať" až na 81 % a je to na mne, či to niekomu umožním. Prišiel som na to, keď som raz premýšľal, čo ešte môžem urobiť viac, oproti ostatným. Uvedomil som si, že som jeden z majiteľov a môžem vlastne čokoľvek.

To je tá slobodná voľba, ktorú som chcel. Nikde nikomu nemusím písať, aby sa niečo také schválilo. Ak vidím, že je to schopný človek a maká, ťahá to, tak je za to adekvátne ohodnotený. Musí to mať ale priamu úmeru. Zarába on viac, zarábam ja viac.

Ak by som mal človeka, ktorý mi urobí 100 zmlúv týždenne, sebe nechám iba pár drobných, nech sa jemu lepšie funguje. V žiadnom prípade mu nechcem vytvárať priestor, aby začal rozmýšľať, že niekde inde dostane viac, ak ide o peniaze. Nechcem, aby sa tým vôbec ani zaoberal, ak by prišla iná príležitosť.

Aké sú predpoklady pre dobrého servisného špecialistu

Človek musí chcieť a musí vedieť konať. Otvorím mu svoj diár a môže robiť presne to, čo robím ja. Otvorenie cyklu, zmena cyklu, uzatvorenie cyklu. Absolútna kontrola nad cyklom. Otváranie nových komunikačných línií. Nové veci a kontrola nad nimi. Týždenne jedna až tri nové komunikačné línie. To, čo sa povie, musí aj platiť. Všetko si presne zapisovať. To všetko im ukazujem na sebe, aj ako to funguje.

Ľudia majú často problém získavať nové kontakty. Zistil som, že daný problém vlastne neexistuje. Každý má za svoj život obrovské množstvo kontaktov, no niekto ich často vopred zavrhne. Spôsobuje to takmer vždy iba nejaká nedoriešená konkrétna záležitosť u konkrétneho človeka. Sadnem si teda s dotyčným, ktorý „má problém s kontaktmi" a zistím, prečo má daný problém. Niekedy to je jeho zlá reputácia v jeho okolí. Niekedy je to rodinou, kde si požičal peniaze a nevrátil ich, niekedy to je on sám, ktorý sa blokuje. Ideme teda do hĺbky a tam vždy zistíme, kde je pôvod daného problému. Niekedy, keď dotyčnému načrtnem trošku úryvky zo svojho príbehu, človek napokon zistí, že vlastne ani žiadny problém nemá. Paradoxné je, že ľudia majú problém s klientmi, s kontaktmi a ja som ten problém nikdy nemal. Ľudia pri tom majú dobré reno-

mé, no ja som ho mal zlé. To znamená, že oni sami seba blokujú v získavaní kontaktov a je potrebné prísť na tú príčinu, prečo to tak je. Aj s týmto im pomáham.

Provízie sa vyplácajú presne tak, ako nás vypláca poisťovňa. Tie, ktoré dostávame vopred, aj vyplácame vopred. Nič nezadržiavame. Myslím, že sme jedna z mála firiem, ktorá v danom mesiaci vypláca peniaze za provízie, ak nám v danom mesiaci prídu peniaze od poisťovne. Čiže, čo príde v danom mesiaci, je v danom mesiaci aj vyplatené. Neexistuje jeden jediný človek, ktorý by nemal vyplatené peniaze. Neexistuje jedna jediná zmluva, ktorá by prišla do firmy a bola by zadržiavaná alebo by dotyčná osoba o tom nevedela. Dokonca franšízanti majú zadefinované to, že dostávajú 69 % z toho, čo dostáva firma. Je to super v tom, že keď nám poisťovňa zvýši províziu, tak on automaticky dostane vyššiu odmenu. Teda ak nám poisťovňa zvýši provízie napríklad o 10 %, tak franšízant má automaticky vyššie odmeny.

Snažíme sa byť maximálne transparentní. Mal som už aj také prípady, že franšízanti chceli vidieť provízny list, koľko nám, napríklad, platí taká Uniqa. Okamžite im bol zaslaný. Maximálna transparentnosť, absolútna dôvera, na nič sa nehráme.

A práve takýchto ľudí hľadám. Takých, pre ktorých sú peniaze samozrejmosťou, je pre nich samozrejmosťou

aj čestnosť a dôvera. Majú radi transparentnosť a funkčnosť. Funkčný tím, funkčný model, funkčný back office.

AKO SI MÔŽEŠ S FIN4YOU VYTVORIŤ VLASTNÚ FRANŠÍZU

Dostávame sa k podstate tejto publikácie. Pokiaľ si sa dostal až sem a prehrýzol si sa všetkými tými internými témami, možno predsa len budeme spolupracovať.

Ako som spomínal na začiatku, som fascinovaný dosahovaním cieľov, budovaním, tvorením a úspechom. A tak ako v každej ľudskej činnosti, aj na toto človek nemôže byť sám. Tým najväčším dôvodom, prečo som vydal túto publikáciu, je to, že hľadám k sebe partnera – niekoho ako som ja. Niekoho, s kým niečo spoločne vybudujeme. Niečo veľké, niečo, čo stojí za námahu. Niečo, čím sa zapíšeme do osudov mnohých ľudí a ich život urobíme o čosi lepším. Niečo, čím, samozrejme, aj spolu zarobíme mnoho peňazí. A táto publikácia je pre nás oboch ušetrený čas a urýchlená komunikácia. Nemusíme sa na niekoľkokrát stretávať a stráviť hodiny vysvetľovaním. Ty si ju prečítaš a buď sa ozveš, alebo sa neozveš. Takúto urýchlenú komunikáciu taktiež učím na mojich drilloch.

A tým niečím je to, že by som ti chcel ponúknuť vlastnú franšízu. Nie však preto, aby som od teba získal peniaze za nejakú licenciu, ako to funguje u väčšiny franšíz. Franšíza FIN4YOU ťa nebude stáť žiadne peniaze. Pre získanie franšízy bežne existujú podmienky, ktoré sú

o tom, že je treba ukázať, čo človek vie a taktiež predviesť aj nejaké schopnosti v praxi vlastnou produkciou. V konečnom dôsledku ale o pridelení franšízy rozhodujem ja osobne.

Franšíza je získanie licencie na podnikanie od vopred zabehnutého biznisu. Franšíza FIN4YOU je o tom, že ak si pripravený na výzvu, môžeme sa do toho pustiť takmer ihneď. Počítam, samozrejme, s tým, že máš obchodné zmýšľanie. Počítam i s tým, že už si obchod možno aj robil alebo si dokonca podnikal. Nič z toho však nie je podmienkou, podmienkou si iba ty sám. Tvoje odhodlanie, tvoja túžba rásť, tvoje ambície niečo skutočne vybudovať. Ak máš disciplínu a v hlave poriadok, je možné, že si zrelý.

Dám ti k dispozícii moje dvadsaťročné know-how. Ak si čítal môj životný príbeh v knihe Coach, vieš, že sú to skúsenosti aj na niekoľko životov. Zažil som niekoľko úspechov, niekoľko vzostupov a taktiež veľké množstvo pádov. Viem, aké je to začínať od nuly, zažil som to niekoľkokrát. Dokonca viem, aké je to začínať z mínusu, keď o teba nikto nestojí. Toto všetko som zažil a týmto všetkým som prešiel. Dnes viem, čomu sa vyhnúť, aby som nespadol znovu. Dnes viem, akým ľuďom sa vyhnúť. Viem, čo funguje, taktiež viem, čo nefunguje. Viem, komu dôverovať a viem, ako princípy vzostupov a pádov fungujú. Viem, aký vzorec správania treba použiť, aby sme išli hore. Taktiež viem, aké vzorce správania spôsobujú

neúspech. Hlavne sa neustále učím od ostatných ľudí, pretože veľmi veľa načúvam. A viem, že aj od teba sa veľa naučím. Bez ľudí by táto scéna neexistovala, beriem si to najlepšie z nich.

Toto všetko je know-how k úspechu. Je tu však aj ďalší rozmer, ktorý ti dokážem dať k dispozícii. A tým je zabehnutá firma.

Financie sú všade. Asi každý má nejaký úver, hypotéku, sem tam nejaké poistenie, minimálne má účet v banke. Milióny ľudí v tejto krajine používajú niečo, na čom vieš urobiť biznis tým, že im pomôžeš. Rozbeh spoločnosti FIN4YOU ma stál asi 1,8 milióna €. Niekoľko rokov som túto firmu zabiehal štýlom pokusov a omylov, až to skutočne začalo dobre fungovať. Dnes máme kompletné know-how a kompletne zabehnuté mechanizmy.

Okrem týchto skúseností môžeš dostať bezplatne k dispozícii celý náš back office. Ako držiteľ franšízy dostaneš k dispozícii niekoľko produktových špecialistov, ktorí absolvovali najvyššie odborné skúšky v Národnej banke Slovenska.

Ako držiteľovi franšízy ti bude k dispozícii celý tím, ktorý sme spoločne vybudovali a s ktorým spoločne rastieme.

Ako držiteľovi franšízy ti bude k dispozícii právna podpora, ktorú máme. Bude ti k dispozícii úplne všetko, čo

na biznis budeš potrebovať. Potrebuješ iba a hlavne chuť rásť a chuť pracovať.

VÝHODY FRANŠÍZY S FIN4YOU

Podnikanie je komplex mnohých činností, ktoré firma robí. My ťa vieme od tohto komplexu odbremeniť, aby si mohol mať focus len na produkciu a na vzostup. Všetky bežné podnikateľské starosti vieme prevziať na seba a sú to nasledovné.

Franšíza a admin

Každá firma potrebuje mať administratívu a je to jedna z najdôležitejších prác vôbec. Stojí na tom chod celej firmy. Pretože, aj keby napríklad obchodníci predávali za milióny, nemal by kto obchod zrealizovať. Nemal by to kto zaznamenať, nemal by to kto sprocesovať, ani dodať tovar či služby. Vysoká úroveň a funkčnosť adminu, profesionalita a skúsenosti sú jeden z nutných pilierov, na ktorých to celé stojí. Je to mimoriadne náročné a v našej oblasti je potrebné mať na takúto činnosť minimálne dve osoby, väčšinou, samozrejme, oveľa viac. Sú to napríklad činnosti, ako vystavovanie zmlúv, intervencie, uchovávanie, stornovanie, kontrola a podobne. Ďalej kontroluje zmluvy, archivuje ich, zavádza skutočnosti do informačného systému, sleduje kvalitu práce servisných špecialistov. Aktualizuje záznamy, dohliada na ich platnosť, meria štatistiky, vydáva materiály, vytvára marketing. Ako vidíš, je to srdce firmy a jeho činnosťou je nespočetne veľa rôznych

činností. Tento admin franšíze poskytujeme a dávame ho k dispozícii. Všetky úkony robí náš back office za neho. Súčasťou spolupráce je, že franšízant je na spoluprácu s našim adminom vopred zaškolený.

Franšíza a právne služby

Právne služby neznamenajú žiadne súdne veci, ale ide o zadefinovanie a úpravu spolupráce s inými subjektmi. Ide napríklad o partnerov, ktorí s danou franšízou budú spolupracovať. Tiež ide o zadefinovanie spolupráce s finančnými inštitúciami, predovšetkým poisťovňami a bankami. Aj zmluvy sú pravidelne aktualizované a kontrolované, aby boli zosúladené s aktuálnymi zákonmi. Je mnoho vecí, ktoré funkčná firma musí zosúladiť s pravidlami trhu a zákonmi daného štátu, no a na to presne sú právne služby. Franšíza má tieto právne služby k dispozícii rovnako ako back office a držiteľ franšízy si nemusí toto právne zázemie budovať sám. Taktiež do neho nepotrebuje investovať, pretože aj toto je súčasťou spolupráce franšízy a FIN4YOU.

Franšíza a zaškolenie jej tímu

Ak sa franšízant dostane až do takého štádia, že bude chcieť mať napríklad vlastný back office, my mu ho preškolíme na takú úroveň, ako je náš vlastný. Ak bude

chcieť mať vlastných produktových špecialistov, aj tých mu preškolíme na úroveň našich vlastných. Nebude musieť mať s tým žiadne starosti a hlavne nebude musieť tomu ani venovať pozornosť. Pokiaľ nastane čas, že držiteľ franšízy porastie tak vysoko, že bude chcieť či potrebovať a môcť si dovoliť vlastný back office, vieme mu pomôcť preškoliť celú jeho firmu.

Franšíza verzus vlastná značka

Na rozdiel od bežných franšíz, kde držiteľ propaguje, predáva a zviditeľňuje zásadne značku, s ktorou spolupracuje, u nás na tom netrváme. Pokiaľ napríklad máš vlastnú značku, s ktorou predávaš iné produkty a služby, pokojne si ju ponechaj. Je to predsa tvoj výtvor, je to tvoje dieťa a my nemáme záujem ho popierať. Práve naopak, ponechaj si vlastnú značku, ktorú si dodnes vytvoril a franšízantom FIN4YOU sa môžeš stať i tak. Nemusíš propagovať F4Y ako značku, stačí, keď propaguješ ideológiu značky. A to sú myšlienky, ako napríklad to, že šéfom je klient. Alebo napríklad to, že sa postaráme o klienta ako o vlastnú rodinu. Ak budeš používať vlastnú značku, ponecháš si svoju vlastnú tvár, vlastné renomé, imidž a tiež aj kontakty. A to je, samozrejme, v poriadku. To znamená, že aj s ponechaním tvojej vlastnej značky dostaneš od nás celé know-how a tiež aj podporu nášho adminu.

Franšíza a vlastnenie klientov

Sme, pravdepodobne, jedna z mála firiem, ktorá si plne uvedomuje racionálnosť toho, kto v skutočnosti vlastní klientov. Sú napríklad firmy, ktoré si dávajú do zmluvy doložky, že klienti sú majetkom firmy. Niektoré zase v zmluvách zakotvujú, že predajca nesmie po ukončení spolupráce kontaktovať klienta. My, ako jedni z mála, uznávame a plne si uvedomujeme, že klienta vlastní náš servisný špecialista. Ten ho priviedol a neraz býva aj jeho známym. Majú spolu vzťah a neviem si predstaviť, ako by mohla nejaká zmluva do tohto vzťahu zasiahnuť. Myslím si, že je nelogické tvrdiť, že tento klient patrí firme.

U niektorých firiem akoby sa predpokladalo, že ten spolupracovník raz skončí a firmy sa tým možno snažia chrániť. U nás servisný špecialista neodchádza, pretože nemusí. Môže sa stať, že je, povedzme, menej aktívny, ale nemá dôvod niečo ukončovať. Ani nikoho nevyhadzujeme. Vytvárame prostredie, aby proste u nás zostal každý. Takto sa môže stať, že po čase, ak je jeho hlavnou pracovnou náplňou niečo iné, má popri tom napríklad desať klientov, ktorých raz do roka servisuje. Servisovať klienta znamená zavolať mu, keď to náš interný CRM systém pripomenie. Zistiť, či sa zmenili nejaké skutočnosti, či klient nemá inú prácu či bydlisko. Prípadne, či sa mu nenarodilo dieťa, čo tiež má vplyv na jeho peniaze. Tým, že to spraví, jeho povinnosť skončila a dostáva za to zaplatené.

Franšíza a vlastná kariéra

Každá maklérska firma má jasnú kariéru. FIN4YOU vyskúšala viac ako 20 obchodných modelov, kým sa zastabilizovala v modeli, v ktorom funguje dnes. Zistili sme, že nič na svete nie je dokonalé a všetko sa dá vylepšovať. Pokiaľ prídeš z úspešného biznisu a budeš chcieť aplikovať svoje skúsenosti s konkrétnou kariérou vo svojej franšíze, dáme ti na to priestor. Netrváme na tom, že musíš využiť našu kariéru, práve naopak. Umožníme ti využiť náš model, pokiaľ oň budeš mať záujem. Alebo si môžeš vytvoriť vlastný a my ťa plne podporíme. Možno spoločne vytvoríme kombináciu, ktorá bude založená na tvojich a našich skúsenostiach a možno to budeme aplikovať aj u iných našich partnerov. Podstatné je, že ani v tejto oblasti ti nebudeme vytvárať žiadne obmedzenia.

Franšíza a koučing

Koučing dodávam ja osobne. Sú franšízy, ktoré to využívajú na plné bomby a úplne ma vyžmýkajú. Sú franšízy, ktoré ho nevyužívajú vôbec. Je to veľmi individuálna a zase slobodná voľba a, ako aj v iných oblastiach, ani tu nič nie je predpísané. Každá franšíza sa môže vzdelávať sama, vlastným štúdiom alebo vlastnými skúsenosťami a je to okej, ak sa tak rozhodne. V každom prípade je však vzdelávanie a konkrétne koučovanie súčasťou mojej práce a ktorákoľvek franšíza to odo mňa môže dostávať ako súčasť našej spolupráce. Jednu vec môžem však potvrdiť už teraz, franšízy, ktoré koučujem, majú merateľne lepšie výsledky.

Môj koučing je jedinečný a je vo veľkej miere iný, dovolím si povedať, že ho okrem mňa nedodáva nikto. Franšízant má tento koučing zadarmo, keďže prispieva k spoločnej veci. Dodávam ho na požiadanie aj iným firmám, nakoľko ma to baví, no tam už je, samozrejme, spoplatnený.

Franšíza a príspevky

Aj franšíza môže rásť a môže produkovať neobmedzene. Niektorá produkuje viac, iná menej, každá je jedinečná a aj ja sám sa od každej učím. Každú franšízu dokážem podporiť aj individuálne, podľa dosiahnutých výsledkov, vždy osobne. Opisoval som to už skôr, dokážem franšízu podporiť aj z vlastného zisku, keďže som majoritným vlastníkom. Podľa mojich zistení a výpočtov umožňujem získať najvyššie provízie na trhu. Keď toto všetko naplníme a dostaneš sa na maximálnu províziu, viem ťa zapojiť aj do iných projektov. Je to už však ďalšia téma, chcem len poukázať na to, že naša spolupráca nemusí mať žiadne hranice.

Franšíza a HR

Vo F4Y som zodpovedný za vybudovanie tímu, čiže jednou z mojich náplní práce je niečo ako HR. Skúsenosti sú priamo z niekoľkoročnej praxe a tieto skúsenosti poskytujem aj novému franšízantovi. Ide o výber ľudí na dané posty, ako takýchto ľudí vyhľadať, ktorí sa na aké pozície hodia a podobne. Či už ide o produktových špecialistov, alebo niečo iné, každá pozícia si vyžaduje iný typ ľudí. Je to jedna z oblastí, kde najčastejšie ľudia zlyhávajú, pretože zle odhadnú človeka. Myslia si, že z nejakého jedinca niečo bude, venujú mu čas, no nakoniec z toho nič nie je. HR je teda odovzdanie mojich vlastných personálnych skúseností dotyčnej franšíze.

Franšíza a tvoj vklad

Viem, je to fenomén, ale táto franšíza ťa bude stáť 0 €. Avšak budeš si ju musieť obhájiť. Je pravdou, že nás to stálo asi dva milióny a od teba už nikto peniaze chcieť nebude. A to je presne tá výhoda, tá sila tohto nápadu. Dnes sa firmy, ktoré predávajú svoju značku, predháňajú, ktorá má aké obraty. My síce ešte nerobíme milióny, no dnes už nikto nespochybňuje, že budeme. Ak sa toho budeš chcieť zúčastniť, máme pre teba celé know-how na stole.

Franšíza a produktoví špecialisti

Produktový špecialista je človek, ktorý vo F4Y nevyhľadáva klientelu, ani sa o ňu nestará. Je na to, aby vyhodnotil potreby klienta, porovnal pre neho jednotlivé produkty a našiel pre neho to absolútne najlepšie, čo na trhu je. Je to fixne platený človek, ktorý má skúšku v Národnej banke Slovenska na vysokej úrovni odbornej spôsobilosti. Nie je motivovaný predajom produktov. To znamená, že jeho výplata zostáva rovnaká, aj keby odporučil klientovi to úplne najdrahšie na trhu. Pointou je, aby neodporúčal klientovi produkty podľa ziskovosti pre firmu, ale skutočne podľa vhodnosti produktu. Práve týmto sme vytvorili tú objektivitu, ktorú som už predtým spomínal.

Náš produktový špecialista je vzdelaný, kompetentný a profesionálny. V skutočnosti dohliadame na to, aby zlyhanie produktového špecialistu u nás neprichádzalo do úvahy a aby dodal vždy iba špičkovú prácu.

Ako franšízantovi ti dáme k dispozícii celý takýto tím produktových špecialistov, ktorí budú vyhodnocovať a odporúčať produkty tvojej franšízy. Budú to robiť, dokedy bude treba. Možno, kým nebudeš mať vlastných produktových špecialistov alebo aj nastálo.

Myšlienka mať produktových špecialistov je témou, ktorá nie je o biznise, ale o ľudskosti. Sú firmy, ktoré dodajú finančné produkty a zarobia. Zarobí obchodník, zarobí

maklérska firma, zarobí aj poisťovňa. Veľmi často sa však stáva, že keď príde k plneniu poistnej udalosti, klient zostane nemilo prekvapený. Ak išlo o autonehodu, možno zistí, že polovicu musí doplatiť zo svojho. Ak ide o cestovné poistenie, ktoré mal, môže sa stať, že mu nepreplatia, povedzme, stratu batožiny. Ak mal úraz, možno mu dajú výluku a nedostane skoro nič. Prečo sa tieto veci stávajú? Z jednoduchého dôvodu. Maklér, ktorý klientovi produkt vymodeloval, mal obmedzené množstvo času a informácií. Veľa vecí, ktoré odporučil, bolo výsledkom firemných kalkulačiek. Vymodelovať skutočne dobrý finančný produkt a zohľadniť v ňom individuálnosť klienta však môže trvať niekedy hodiny, veľa hodín. Na to bežne maklér nemá čas, priestor a niekedy ani informácie. Tu už ide o skutočne vysokú úroveň finančného vzdelania, ktoré má veľmi malé množstvo maklérov.

Vo FIN4YOU túto prácu plne prenechávame tímu produktových špecialistov, ktorí zohľadnia, ľudovo povedané, aj veľkosť topánok klienta a kedy ich kupoval. Ide o najvyššiu úroveň analýzy potrieb, s akou som sa počas svojej kariéry stretol. V bežných firmách to takmer nie je možné, vo F4Y je to samozrejmosťou.

Tu už skutočne nejde o zisk, tu ide výlučne o klienta a o to, aby bolo o neho bez kompromisov dokonale postarané. Aby bol zabezpečený bez akýchkoľvek pochybností a aby to bolo to najlepšie, čo sa dá.

Častokrát klient požaduje od makléra, aby mu dal najlacnejšie poistenie a väčšina maklérov na to aj pristúpi. Veď prečo nie, zarobia tak či tak. Ten klient je, samozrejme, spokojný, aspoň väčšina z nich. Spokojnosť ho prejde, pokiaľ sa niečo stane a on zistí, že celé poistenie bolo nedokonalé a nefunkčné. My máme vo F4Y jednu smernicu. Tá smernica hovorí: urobte klientovi také poistenie, akoby mal zajtra zomrieť, navyše nepravdepodobným spôsobom. Viem, znie to kruto, ale je to jediná cesta, ako vymodelovať dokonalý produkt.

Ak by mal mať bežný maklér všetky tieto kalkulačky, mal by toľko starostí, že by takmer nestíhal robiť obchod a prácu by čoskoro zanechal. Franšízant nemusí tomuto všetkému venovať pozornosť a môže robiť svoju prácu.

Práve preto je tím produktových špecialistov bezkonkurenčným partnerom pre každého franšízanta a akákoľvek pochybnosť ide teraz už naozaj bokom. Je to mimoriadna hodnota, ktorú F4Y klientovi dáva k dispozícii a franšízant je toho súčasťou.

DRUHY DRILLOV, KTORÉ DODÁVAM

Jednou z podmienok, aby biznis mohol skutočne fungovať, sú informácie a dáta. Vytvoril som absolútne unikátny vzdelávací systém, ktorý pravdepodobne nikto nedodáva. Osvedčil sa mi nielen vo FIN4YOU, ale nasledujúce drilly dodávam na požiadanie aj pre iné firmy. Ty, ako franšízant, budeš mať v našej spolupráci prístup k týmto drillom bezplatne.

Predajné štýly

Predaj je nosnou činnosťou každej jednej firmy. Môžeš vyrobiť alebo vytvoriť čokoľvek, pokiaľ to nepredáš, v podnikaní neprežiješ. Byť predajcom či obchodníkom je taktiež aj najlepšie platená profesia zo všetkých. Na mojom drille ***Predajné štýly*** sa dozvieš, ako predávať drobné aj veľké veci. Dozvieš sa hlavne, ako predať seba. Povieme si, ako si klientelu vyhľadať, ako ju osloviť a ako obchod úspešne uzavrieť. Akým chybám sa vyvarovať a ako dosahovať väčšie výsledky. V skutočnosti v živote nemusíš vedieť takmer nič, ak vieš predávať, vždy sa dobre uživíš. Tento drill dodávam dokonca aj rôznym firmám na objednávku, „ušitý" na ich produkty.

Focus

Tento drill je venovaný tomu, kto chce rýchlejšie a efektívnejšie vykonávať všetky svoje činnosti. Každá ľudská činnosť začína v nejakom bode. Trvá nejaký čas a končí v ďalšom bode. Toto celé nazývame cyklus alebo akčný cyklus. Predstav si, že všetky svoje cykly by si dokázal skrátiť o tretinu, časom o polovicu či dokonca o viac . Ako veľmi by to zmenilo tvoj pracovný a aj súkromný život? Len si predstav, ako veľmi by sa zmenila tvoja prosperita a o koľko vecí by si v živote stihol viac. Viac urobenej práce, viac zarobených peňazí, viac zážitkov, viac vedomostí. Tvoj život by bol by plnší, úspešnejší, efektivita by bola úplne iná.

Existuje jeden dôvod, prečo mnohí ľudia nestíhajú plánované termíny. Ten istý dôvod spôsobuje aj to, že ak ich aj splnia, celkom bežne sa pri tom pomýlia a dodajú sľúbenú vec v menšej kvalite. Ďalšia vec, ktorú tento spoločný menovateľ vytvára, je zmätok vo veciach. Taktiež spôsobuje aj stratu motivácie, vyhorenie či absolútne zlyhanie a zanechanie činnosti. Hovoríme stále o jednej veci a tou je nedostatočný focus.

Focus sa dá opísať ako pohľad na vec, sústredenie, koncentrácia. Človek, ktorý ho má, sa neodkláňa od svojho cieľa, zámeru či plánovanej veci. A keď sa tak deje, on nie je príčinou toho nezdaru. Nuž a veľmi častým problémom je, že niekde počas cesty k našim cieľom

ten focus strácame. Odkláňame sa z pôvodného smeru a tiež nám to trvá dlhšie. Čím to je? Ako je možné, že vieme, čo chceme, dokonca aj čo máme robiť a napriek tomu to nie vždy ide tak efektívne? Toto všetko sa dozvieš na celodennom drille ***Focus***.

Komu dôverovať

Určite sa ti neraz stalo, že si niekomu, či niečomu veril a vypomstilo sa ti to. Mnoho ľudí nasľubuje, čo to len dá, no keď má prísť k plneniu sľubov, niekedy sa im nedá ani dovolať. Sú určité parametre, podľa ktorých sa dá rozlíšiť, komu sa dôverovať napríklad neoplatí. Viac o týchto parametroch hovorím na celodennom drille, ktorý má za cieľ ušetriť ti čas a peniaze, aby si ich nestrácal s nesprávnymi ľuďmi.

Kondície a štatistiky

Jedným zo základných pilierov úspešného biznisu je **meranie a vyhodnocovanie**. Kto nemeria jednotlivé výkony, nezaznamenáva a nevyhodnocuje, ten podniká na náhodu. K tomu, aby sme zaručili samotné prežitie firmy a následnú prosperitu, je táto činnosť nutnosťou. Aj ona má však svoje pravidlá a ak to urobíme nesprávne, môžeme sa mylne domnievať, že sa nám darí. No môže ísť len o ilúziu prosperity a tá je ešte horšia, pretože potom

sa uspokojíme a nevykonáme potrebné kroky.

Ak správne meriame a vyhodnocujeme, vieme prideliť nášmu podnikaniu správnu kondíciu. Následne vieme použiť vhodný vzorec opatrení, ktoré potrebujeme zaviesť ku kondícii, v ktorej sa nachádzame. Ak použijeme nesprávny vzorec, môže to spôsobiť skutočnú katastrofu. Najčastejšia kondícia, v ktorej ľudia robia nesprávne rozhodnutia, je napríklad kondícia ***nadbytok***. Priveľmi často urobia kroky, ktoré ich podnikanie otočí do kondície ***núdza***. Ako to všetko funguje a ktoré sú tie správne kroky sa dozvieš na mojom drille ***Kondície a štatistiky***.

Komunikácia

Veľa ľudí sa vie skvelo obliecť, výborne rozumejú svojmu produktu, vedia celkovo zapôsobiť, no i tak nie vždy dosiahnu svoje. Dokonca pôsobia komunikatívne, na prvý pohľad im ani niet čo vytknúť. Ako je potom možné, že neuspejú tak, ako by chceli? Častým dôvodom býva komunikácia, na ktorej to troskotá. Je iné hovoriť, iné je rozprávať, niečo ďalšie povedať či zaujať. Taktiež je iné počuť či počúvať. Je dokonca úplne niečo iné povedať alebo byť vypočutý. O tom, aké rozdiely v tom sú a ako môže byť komunikácia skutočne účinná, hovorím na ďalšom z mojich drillov.

Vzostupy a pády

Neviem, či som za celý svoj život stretol niekedy skutočne úspešného človeka, ktorý by nezažil okrem úspechov aj pády. Pravdepodobne nie. Sám som ich zažil tak nespočetne veľakrát, že keď o tom niekedy hovorím, príde mi to samému neuveriteľné. Na tomto drille, tak ako aj na ostatných, hovorím teda opäť zo svojej praxe. Na mojej kľukatej ceste životom som sa naučil, čo očakávať a čo robiť, keď sa nám dejú práve takéto nečakané peripetie. Dozvieš sa, ako minimalizovať škody a skrátiť trvanie takéhoto pádu. Ako sa rýchlo zreštartovať a ako sa dostať opäť hore v čo najkratšom čase. Tiež si povieme, čomu sa vyhýbať, aby sa už takéto veci v budúcnosti nestávali. Podarilo sa mi totiž nájsť zákonitosti, vďaka ktorým, ak ich dodržíš, sa pravdepodobnosť ďalších pádov rapídne znižuje.

Trello

Ide o bezplatnú aplikáciu, ktorá skutočne urýchľuje a zefektívňuje komunikáciu medzi členmi skupiny. Cez trello dokážeš zadávať úlohy jednotlivým členom, kontrolovať stav úloh v reálnom čase a vyhodnocovať ich. Trello mi prinieslo rýchlosť a prehľadnosť do procesov a určite ho odporúčam každému. Na tomto školení vysvetľujem, ako ho používať a vyťažiť z neho maximum.

V samotnom trelle ide predovšetkým o pravidlá, ktoré tam zavádzam.

Vedieť verzus uvedomiť si

Väčšinou vieme, čo by sme mali, čo potrebujeme a čo musíme. No málokedy si uvedomujeme dopad toho, keď to neurobíme. Ak by sme si uvedomovali dopad všetkých okolností v našom živote, častokrát by to bolo niečo ako studená sprcha alebo akési „obarenie". Ak by sme si všetko dianie skutočne uvedomovali, naše rozhodnutia a činy by boli z veľkej časti iné.

Vieme napríklad, že nemáme fajčiť, piť alkohol či konzumovať škodlivé veci. Napriek tomu to robíme. Vieme, že nemáme robiť zlé veci, že máme byť k ľuďom láskaví, no aj to často porušujeme. Vieme, že potrebujeme pracovať viac alebo efektívnejšie, no aj v tom niekedy zlyhávame. Prečo to tak je, keď toto všetko vieme?

Takéto uvedomovanie si vecí sa dá získať presne kladenými a cielenými otázkami. Na tomto drille si skutočne uvedomíš, kam chceš ísť, kam v skutočnosti kráčaš a aká je realita. Jednu vec viem, asi budeš z niektorých vecí poriadne prekvapený. Každý človek vie, čo je správne pre neho alebo čo nie je. Keď sa však pozrieme, ako sa niekedy správa, ako jedáva, aké robí kroky, očividne si to neuvedomuje. Jeho správanie je totiž nelogické

a odlišné oproti tomu, čo vie. Presne v tomto je rozdiel medzi vedieť a uvedomiť si. Ako to vyriešime? Sadni si so mnou zoči-voči a zistíš to.

Rudimenty

Ide o veľmi osobitý druh školenia, ktoré pomáha pri životných problémoch a komplikáciách. Tento drill nie je možné dobre opísať, pretože je individuálny.

Ide o dodržiavanie životne dôležitých potrieb pre naše telo, ktoré je naším nástrojom. Tento seminár je o tom, aby si vedel, ako správne vyčistiť telo a myseľ od negatívnych vecí a ako ich udržať vo vysokej forme. Spoločne sa v rudimentoch ťaháme v tom, aby sme ich dodržiavali. Pretože žiadne poklady sveta si neužijeme, ak nemáme v poriadku naše telo a našu hlavu.

„Done verzus done"

Nie je urobené ako urobené. Je mnoho pracovitých a šikovných ľudí, no väčšina z nich robí veci na 90-99 %. Je to, samozrejme, iné, ako na 100 %. Len veľmi málo ľudí dokáže veci doťahovať do úplného ukončenia a odovzdania. Je to jedna z najvyšších schopností, akú u ľudí môžeme vidieť. Tento typ seminára ťa naučí, ako správne využívať čas na úplné dokončovanie cyklov a neplytvať ním. Pri neúplnom dokončení nám totiž následná kontrola

a následné doťahovanie vecí dokáže vziať také množstvo času, o ktorom bežný človek ani netuší. Naučíme sa, ako veci dokončovať absolútne, čím získame vyššiu efektivitu a množstvo ďalšieho času.

Očakávania a sklamania

Ak sa človek niekoľkokrát sklame, klesá mu motivácia, istota a sebadôvera. Následne sa mu už nechce veľmi skúšať niečo podobné. Tieto zlyhania je však potrebné zanalyzovať a zistiť, prečo nastali. Spoločne do týchto situácií vnesieme „rácio" a odhalíme to, čo sa v skutočnosti udialo. Na tomto školení sa ďalej dozvieš, ako postupovať, aby sa ti také veci, podľa možností, už nestávali. Keď porozumieš svojim sklamaniam z minulosti, nebudeš sa už viac nad nimi trápiť. Získaš opäť svoju silu, svoje ambície a môžeš sa pustiť do budovania novej budúcnosti s nadšením.

Ako plánovať v biznise

Ľudia veľakrát nezlyhávajú v biznise, ale zlyhávajú v plánovaní. Buď plánujú zle, alebo neplánujú vôbec. Mnohokrát si naplánujú neúspech, bez toho, aby o tom vedeli. Dokonca ten plán držia, preto sa im ten neúspech aj podarí. Znie to možno neuveriteľne, no je to tak. Plánovanie v bizni-

se je absolútne kľúčové, má však svoje pravidlá, o ktorých mnohí nevedia. Ako sa hovorí, keď vyplávaš z prístavu bez jasného cieľa, kam máš namierené, nikdy tam nedorazíš. Len sa budeš plaviť po mori. Na tomto školení si povieme, ako sa určujú strategické ciele, podciele, smernice a tiež ľudia, ktorí budú na čo určení. Zo školenia odídeš úplne pripravený okamžite pracovať na konkrétnych činnostiach, ktoré ti pomôžu získať tvoj cieľ.

Miera nevyhnutnosti

Mnoho ľudí dáva veci do miery nevyhnutnosti až vtedy, keď je na nich vyvíjaný tlak. Dovtedy akoby mali na všetko čas. Problémom je, že vtedy sa robí najviac chýb a veci sa nedokončujú na 100 %. Celé to potom má neskutočne ďalekosiahle následky, ktoré si však takmer neuvedomujeme. Ak by človek dával celý svoj biznis do miery nevyhnutnosti, do jedného až dvoch rokov by s ním vytvoril skutočný úspech. Toto školenie ti pomôže dávať do miery nevyhnutnosti svoje akcie vtedy, keď sú okolnosti v normále a nie sú nevyhnutné.

Hrubý verzus čistý príjem

Všetci vieme, čo je hrubý príjem a že po zaplatení odvodov a daní sa dostaneme k čistému príjmu. Znamená

to však aj čosi iné.

Mnoho ľudí si myslí, že hrubý príjem závisí od množstva peňazí, ktoré im prídu na účet. Je to však falošný read. Účtovne je to pravda, ale ak sa budeme baviť o prosperite, je to inak. V skutočnosti hrubý príjem závisí od množstva komunikácií, ktoré máš. Ak budeš chcieť napríklad získať zajtra stotisíc, daj si otázku, koľkým môžeš zavolať o tisícku. Môžeš zavolať možno piatim, čiže dostaneš nakoniec možno dve. Ja dnes môžem zavolať možno stopäťdesiatim.

Ak by napríklad mobilný operátor vymyslel nejakú super akciu, môže okamžite komunikovať na milión ľudí. A môže im to predať. To je ten potenciál, to je tá sila, ktorú v takomto prípade nazývam hrubým príjmom. A na tomto drille si povieme, ako ho účinne zvyšovať.

Zacyklenosť mysle

Mnoho ľudí sa dokáže pre všeličo nadchnúť. No postupne, keď sa daná vec realizuje, stáva sa zdĺhavou a niekedy sa ani nedokončí. Nám sa aj uloží v hlave ako nedokončená a doslova tam zavadzia. Alebo si niektorí ľudia vezmú toho viac naraz, z každého dokončia iba časť a niektoré nedokončia vôbec. Aj to v našej hlave zostáva visieť. Taktiež sa často stáva, že niečo sľúbime, no okolnosti nám napomôžu danú vec nesplniť. Toto a mnohé ďalšie veci spôsobujú potom tzv. zacyklenosť

mysle. Tá nám znižuje naše sústredenie, odhodlanie, nadšenie a následne produkciu. Niekedy dokonca takýmto správaním môžeme postupne prísť aj o spolupracovníkov alebo celý biznis. Ako sa odcykliť, stať sa efektívnejším, ako to otočiť a ako sa tomu v budúcnosti vyhnúť, o tom si povieme na našom drille.

Myšlienka verzus úvaha

Ide o skutočne pokročilý druh drillu. Naše myšlienky sú oveľa dôležitejšie, ako sa kedy predpokladalo. Na tomto individuálnom sedení sa spoločne dostaneme k tým najdôležitejším myšlienkam vôbec. Pozrieme sa, čo nás brzdí v našej expanzii. Ukážeme si, čo je potrebné zmeniť, aby sme zvýšili PR, navýšili tržby alebo rozbehli ten správny biznis. Na tomto drille si účastník uvedomí, akú moc majú naše myšlienky a už nikdy nebude chcieť premýšľať negatívne.

Hmla

Ide o úplne unikátny typ drillu, ktorý možno ani nikto iný nerobí. Vymyslel som ho sám, keď som si začal všímať u ľudí, že majú skreslený pohľad na svet okolo seba. Nevidia realitu, žijú vo falošných predstavách a riešia nepodstatné veci, namiesto tých dôležitých. Po tomto školení vystúpiš z hmly a začneš sa zameriavať

na skutočne podstatné veci. Tvoj biznis a aj tvoj život naberie na obrátkach a získaš oveľa vyššiu výkonnosť. Je to vyslovene motivačný drill.

„Uff“

Väčšina ľudí čaká, až príde 17-ta hodina a pôjdu domov z práce. Čakajú, až príde piatok popoludní, aby mohli začať víkend. Čakajú, až prídu sviatky, čakajú, až prídu prázdniny či dovolenky. Väčšina ľudí proste čaká na to, aby mohli prestať produkovať. Tento drill je o preprogramovaní mysle, ktorú nám chybne naprogramovali. Pretože spomínaný vzorec nám spôsobuje to, že celý život makáme a naháňame sa za peniazmi a za úspechom, ktorý nám však často uniká. Po absolvovaní tohto školenia budeš veci vidieť inak a úspech by si mal začať dosahovať nielen rýchlejšie, ale hlavne trvalejšie.

Pár slov na záver

Ak si sa dostal až sem, nie je to náhoda. Nie každého zaujíma finančný biznis a ty si si práve prečítal celé naše know-how. Na druhej strane, dať celé svoje know-how verejne von chce určitú dávku odhodlania. Nepoznám veľa firiem, ktoré by o tom vôbec aspoň uvažovali.

Pokiaľ ťa to zaujalo, ozvi sa mi. Rád sa s tebou stretnem a rád ťa spoznám. V prípade, že máš záujem hovoriť o našej možnej spolupráci, ozvi sa mi na mail info@milancoach.sk.

Follow:
FB: **MILAN COACH**
IG: **milancoachofficial**
www.go4pro.sk
www.milancoach.sk
www.knihacoach.sk
www.fin4you.eu

Franšíza
Spolupracovali na nej:
Autor: Milan Tkáč
Editor: Marek Zajac
Jazyková korektúra: Katarína Málková
Tlač: NOVART, s.r.o.