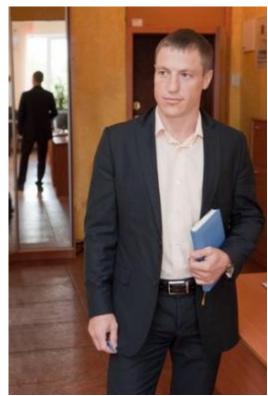
4-х недельный онлайн-тренинг «ШКОЛА ИНВЕСТОРА»

30 ноября – 28 декабря





КАКАЯ ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

ПАССИВНЫЙ ДОХОД В МЕСЯЦ	НЕОБХОДИМЫЙ КАПИТАЛ	
500	120 000	
1 000	240 000	
5 000	1 200 000	
10 000	2 400 000	
50 000	12 000 000	

МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ У ВАС БЫЛА СЛЕДУЮЩАЯ «КАРТИНКА»

СТАТЬИ ДОХОДОВ	СЕЙЧАС	ЧЕРЕЗ 6-12 МЕСЯЦЕВ	ЧЕРЕЗ 3-7 ЛЕТ
ЗАР.ПЛАТА/ БИЗНЕС	✓ 100%	✓ 100%+100%	✓ 100%+300%
ДЕПОЗИТЫ		✓ 100%	✓ 100%
НЕДВИЖИМОСТЬ			✓ 100%
ДИВИДЕНДЫ			✓ 100%
ИТОГО:	✓ 100%	✓ 300%	✓ 700% и более

ВЛАДИМИР ТИМЧЕНКО: «ШКОЛА ИНВЕСТОРА»

Задача тренинга:

- Получить пошаговую практичную инструкцию по управлению деньгами и эффективному инвестированию
- 2. Получить свежие идеи по увеличению дохода, расширению горизонтов бизнесмышления, новый взгляд на финансовые возможности.

ВЛАДИМИР ТИМЧЕНКО: «ШКОЛА ИНВЕСТОРА»

Содержание Тренинга (1-я неделя):

04.12.13 Среда - «Как увеличить доход на 300% и более уже в ближайшее время?» Получить свежие идеи по увеличению дохода, расширению горизонтов бизнес-мышления, новый взгляд на свои финансовые возможности.

07.12.13 Суббота – «Личные финансовые отчёты».

Постановка Ключевых Финансовых Целей. Определение типа Инвестора.

Банк – как необходимый инструмент для реализации Плана Финансовой Защиты.

Страховые компании - как консервативный инструмент и программа защиты. Преимущества и недостатки. Основные критерии выбора».

Спикер: Владимир Тимченко.

«Как увеличить доход на 300% и более уже в ближайшее время?»

Спикер: Владимир Тимченко.

ЕСЛИ ВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ:



- □ Бизнес «имеет» Вас, а не Вы бизнес.
- □ Уровень продаж и прибыли остается на достаточно низком уровне.
- ☐ Не хватает смелости и знаний для расширения масштаба деятельности.

ВЫ НАЕМНЫЙ СОТРУДНИК И РАБОТАЕТЕ В КОМПАНИИ:



- □ Не устраивает уровень ежемесячного дохода.
- □ Заработная плата на уровне 3-5 летней давности.
- □ Не видите возможности для карьерного роста.







ОБЩАЯСЬ С ЛУЧШИМИ!







Я СМОГ ВЫДЕЛИТЬ САМЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ И ЭФЕКТИВНЫЕ ШАГИ:

- Увеличить Доход и Развивать свою Карьеру.
- ✓ Постоянно расширять МАСШТАБ своей деятельности.
- ✓ Иметь возможность заниматься ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ!

Насколько Вы уверены в том, что сможете увеличить доход на 300% -500% -1000%?

«Все начинается с мыслей»

важно:

- Убрать все ограничения;
- Подкреплять свою уверенность биографиями и примерами других успешных людей;
- ✓ Начните с самых насущных желаний (своих, не «купленных»);
- ✓ Найдите «живой» пример в своем окружении.

Примеры с личного опыта:

Менеджер в компании, 21год (1999г.):

Факт: зарплата - \$20/мес. Оборот: 16 000 грн./мес.

План: зарплата - \$500/мес. Оборот: 250 000 грн./мес.

Результат: 22 года (2000г.):

Факт (через 1 год):

зарплата - \$500-\$550/мес.

Оборот: 250 000 – 270 000 грн./мес.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Представьте свой «идеальный» день через 5-7-10 лет:

- ✓ Какая у Вас должность/бизнес?
- ✓ Какие рабочие вопросы Вы решаете?
- ✓ Какой доход Вы получаете?
- ✓ На каком автомобиле Вы ездите?
- ✓ В каком доме Вы живете?
- ✓ Где и как часто Вы путешествуете?
- ✓ Какие люди Вас окружают?

Какие ощущения Вы испытываете, прописав свой идеальный день?

Опишите Ваши способности (что у Вас получается лучше всего):

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Опишите Ваши увлечения (что доставляет Вам удовольствие):

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Что пересекается из 2 списков:

СПОСОБНОСТИ	УВЛЕЧЕНИЯ

«копать» нужно в этом направлении!



Практическое упражнение! Если у Вас все «сходится»:

- ✔ Определите «максимальный потолок» у себя в компании/бизнесе;
- ✓ Просчитайте, что Вам нужно делать в месяц/квартал/год (продажи, объем работ и пр.), чтобы получать нужную Вам сумму;
- ✓ Найдите человека, кто уже достиг этого уровня (Сотрудник в Вашей компании, Коллега «по цеху», Партнер, Друг, Родственник...);
- ✓ «Включите» его в свой список ежемесячного/еженедельного/ежедневного общения.

Практическое упражнение! Если у Вас не «сходится»:

- ✓ Какая область деятельности отвечает Вашим способностям и увлечениям?
- ✓ Кто Вы через 5-7-10 лет?
- ✓ Какая Вам нужна сумма необходимого финансового резерва на «эксперименты» (6-12 мес. расходов)?

Практическое упражнение! Если у Вас не «сходится»:

- ✓ Вы служащий какая компания отвечает Вашим стандартам по сфере деятельности и оплате труда?
- ✓ Вы предприниматель какая область на рынке отвечает Вашим способностям и увлечениям?
- ✓ Какие шаги нужно сделать, чтобы Вы начали поэтапно реализовывать «свой сценарий»?

Примеры с личного опыта:

Руководитель отдела продаж, 26 лет (начало 2005г.):

Факт: зарплата - \$600-\$650/мес.

Оборот: 2 000 000 грн./мес. (экв. \$400 000/мес.)

План: зарплата - \$1000-\$1200/мес.

Оборот: 5 000 000 – 6 000 000 грн./мес. (экв. \$1 200 000/мес.)

Результат: 26 лет (середина 2005г.):

Факт (через 6 месяцев):

зарплата - \$1000-\$1300/мес.

Оборот: $5\ 000\ 000 - 6\ 500\ 000$ грн./мес.

Примеры с опыта Петра Федосенко:

Студент, 22 года (начало 2005г.):

Факт: стипендия - в мес.

План: доход от «любимого» бизнеса - \$1000-\$1200/мес. через 6 мес.

Результат: 28 лет (середина 2011г.):

Факт (через 6 лет):

доход от бизнеса – более \$10 000/мес.

Примеры с опыта Сергея Курманова:

Работник в банке: (2006г.)

Факт: зарплата - \$ 500 в мес.

План: доход от «любимого» бизнеса - ???

Результат: (конец 2012г.):

Факт (через 6 лет):

доход от бизнеса – более \$10 000/мес.

Ключевые выводы:

- ✔ Не обязательно иметь деньги для старта, богатых родителей и «жирные» связи;
- ✓ Важно определить дело, от которого Вас «прёт» и Вы можете заниматься им, даже не получая зарплату;
- ✓ Важно, чтобы Вы видели Результат и могли просчитать необходимые действия и критерии, чтобы влиять на сумму ежемесячной прибыли;
- ✓ Важно, чтобы был Успешный пример в Вашем окружении (но не «поклонение»).

Действуйте, Действуйте, Действуйте!!!