

KURSY INTERNETOWE

Wstydliva choroba Polaków

Gospodarować pieniędzmi nikt z nas nie nauczył się w szkole, chociaż miał okazję poznać zasady tworzenia się soli i kwasów, rachunek prawdopodobieństwa oraz sporą liczbę praw fizyki. Nawet jeśli ktoś miał szczęście mieć na zajęciach elementy ekonomii, to uczył się raczej definicji popytu i podaży albo zasad wyceniania PKB, a nie skutecznego zarządzania domowym budżetem. Przedsiębiorczości łatwiej było nauczyć się od Wokulskiego z *Lalki* czy Maksa Bauma z *Ziemi Obiecanej*. Jednak dla większości uczniów to za mało.

– Uczelnie, nawet te, które mają na nazwie słowo „przedsiębiorczość”, produkują poprawnych pracowników – ale nie ludzi przedsiębiorczych. Tę młodzież Polacy muszą się uczyć samodzielnie – mówi **Andrzej Mańka**, autor internetowego kursu planowania finansów osobistych. Wkrótce nakładem Złoty Myśli ukaże się również jego książka na ten temat. Ale wróćmy do przestrzeni wirtualnej. Jakże są cele kursu? Autor wymienia trzy:

1. Wyposażenie uczestników w fundamentalną wiedzę o technikach zarządzania finansami osobistymi.

2. Przekazanie użytecznych narzędzi do planowania budżetów rodzinnych.

3. Dostarczenie informacji umożliwiających trafne podejmowanie doraźnych i długofalowych decyzji finansowych.

Do doktora **Zbigniewa Lwa-Starowicza** przychodzi pacjentka i mówi: „Panie doktorze, cierpię na chorobę ekonomiczno-seksualną. Patrę do portfela, a tam ch***”. Na tę wstydlivą chorobę cierpi bardzo wielu Polaków, i to nie tylko tych, którzy zarabiają najmniej. Na permanentną dziurę budżetową cierpi również wielu menedżerów, specjalistów, a nawet... doradców finansowych.



Internetowy kurs planowania finansów osobistych, <http://www.poradnikofinansach.pl/>, cena 130 zł. Pierwszy odcinek kursu dostępny bezpłatnie.

Uczestnicy otrzymują 1 lekcję raz na tydzień przez okres 10 tygodni. Jak pisze autor, kurs został przygotowany na bazie 4-letnich doświadczeń inicjatorów projektu „Poradnik finansowy”. Te doświadczenia obejmują m.in. edukację finansową na seminariach inwestycyjnych, szkoleniach i konferencjach (m.in. Seminarium dla inwestorów w nieruchomości, Finanse Firmy, Kuźnia milionerów, Biblia o finansach, Million Dollar Round Table), ponad 30 filmów wideo o fi-

nansach oraz filmów szkoleniowych o tematyce finansowej, biznesowej i inwestycyjnej. Zdecydowana większość Polaków nie tylko nie posiada umiejętności planowania finansowego, ale nawet nie jest w stanie dokładnie określić, na co dokładnie wydaje pieniądze każdego miesiąca. Ten model planowania można określić czynnikiem NMPG SPMP – „nie mam pojęcia, gdzie się podziały moje pieniądze”.

Nawet jeśli Ty, drogi Czytelniku, masz swój budżet pod kontrolą, to

Program Internetowego kursu planowania finansów osobistych

TYDZIEŃ 1. Potęga zestawień finansowych. Omówienie istoty i sposobów sporządzania dziennych, tygodniowych, miesięcznych oraz rocznych zestawień finansowych.

TYDZIEŃ 2-6. Modele życia finansowego: przez kolejnych 5 tygodni zostaną zaprezentowane po 2 modele w każdej z lekcji, pozwalające m.in. na:

a) Przejęcie kontroli nad finansami osobistymi.
b) Opracowanie indywidualnych proporcji między przychodami, wydatkami i innymi kluczowymi pozycjami w indywidualnych i rodzinnych budżetach domowych.

c) Zharmonizowanie finansowego wymiaru życia z innymi sferami naszego życia.

TYDZIEŃ 7-8. Jak uniknąć konsumpcyjnych pułapek kredytowych i jak radzić sobie z największym polskim przekleństwem: nieracjonalnym i nadmiernym zadłużaniem.

TYDZIEŃ 9. O naturze współczesnego pieniądza, czyli dlaczego dzisiaj tak łatwo zdobyć fortunę dzięki znajomości inżynierii finansowej.

TYDZIEŃ 10. Podsumowanie. Teraz czas na dobry plan finansowy Twojego życia.

zdecydowana większość Twoich klientów nie może się tym pochwalić. Jako doradca finansowy powinieneś nie tylko oferować określone produkty, ale uczyć bardziej świadomego podejścia do pieniędzy. Internetowy kurs Andrzeja Mańki może dostarczyć ci argumentów i wiedzy, której raczej nie dostaniesz na firmowych szkoleniach. Wiedzy, której Twój klient naprawdę potrzebuje, żeby nie zadłużyć się ponad miarę

i móc realizować swoje życiowe plany.

Korzystając z dobrodziejstw ery informacji, można zapisać się również na bezpłatny biuletyn w serwisie <http://www.poradnikofinansach.pl/>, śledzić wpisy autora na jego finansowo-edukacyjnym blogu oraz dołączyć do fanów edukacji finansowej na Facebooku. Tego typu źródeł w polskim internecie jest coraz więcej i warto do nich regularnie zaglądać. ■

AUDIOBOOKI

Promocja na niebieskie pigułki

Grzegorz miał problem z aktywnością. W tygodniu spotykał się co najwyżej z 2-3 osobami. Rzadko prosił o polecenie. I pewnie wypadłby z branży, gdyby nie pewna rozmowa. Jego menedżer miał już kilkunastoletnie doświadczenie w ubezpieczeniach. Podczas rekrutacji od razu dostrzegł w Grzegorzcu potencjał. Może był nieco nieśmiały, ale potrafił nawiązać relację z rozmówcą po kilku minutach rozmowy. Podczas szkoleń był aktywny i zainteresowany. Wybijał się.

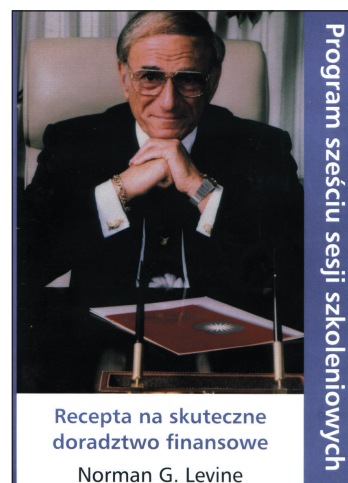
Menedżer zaprosił Grzegorza na kawę. Wyciągnął z portfela banknot 200-złotowy i powiedział: „Jak mi na jutro przyniesiesz listę 100 osób z adresami i numerami telefonów, to ten banknot będzie twój”. Następnego dnia Grzegorz zjawił się w oddziale przed godz. 9, jak zawsze w garniturze i wypastowanych butach. Z aktówki wyjął kilka kartek A4 i bez pukania wszedł do gabinetu swojego menedżera. – Mam!

Dostał obiecane 200 zł i zadanie specjalne. Miał w ciągu 3 dni zadzwonić do wszystkich osób ze swojej listy w celu umówienia spotkania. – Do wszystkich?! – spytał zdziwiony samym pomysłem. – Do wszystkich! – Menedżer uśmiechnął się i wrócił do swoich zajęć.

A ile Ty odbywasz spotkań tygodniowo? Na szkoleniach Norma-

na Levine’a, gdy ten zadaje pytanie, kto z osób na sali rozmawia z 30 osobami tygodniowo, zazwyczaj nikt nie podnosi ręki. 20 osób tygodniowo? Cisza. 15? Kilka rąk idzie w górę. 10? Kilkanaście podniesionych rąk. To o wiele za mało, żeby trafić w poczet członków Million Dollar Round Table.

Większość ludzi zanim trafiła do sprzedaży, była zwykłymi miłymi osobami. Jednak gdy zaczęli sprzedawać, to każde potencjalne spotkanie zamieniło się w potencjalną sprzedaż. – Zanim zaczniesz coś komuś sprzedawać, najpierw musisz na nowo stać się miłym człowiekiem! – radzi początkującym agentom Levine. Stworzył technikę, którą nazwał „spotkaniem bez spotkania”, polegającą na najwzajemniejszym na świecie nawiązywaniu relacji z ludźmi. Szczególnie w ubezpieczeniach na życie nie da się niczego sprzedać bez atmosfery zaufania. Każdy doradca ubezpieczeniowy powinien rozmawiać z co najmniej 30 osobami tygodniowo. Nie chodzi tutaj tylko o regularne spotkania biznesowe, ale również inne rozmowy, podczas których dowiadujemy się, czym się druga osoba zajmuje, jakie ma plany na przy-



Recepta na skuteczne doradztwo finansowe
Norman G. Levine

Norman G. Levine, *Recepta na skuteczne doradztwo finansowe, cz. 2 Aktywność. Program można nabyć przez: <http://audiomotywa.pl/>, koszt 6 płyt to 150 zł.*

szłość, jakie pasje. To, czy rozmówca jest potencjalnym klientem, może okazać się potem, a nawet nigdy. Niezależnie od tego NAJPIERW powinna być relacja, a POTEM propozycja spotkania biznesowego.

Grzegorz kupił w internecie pakiet płyt szkoleniowych Normana

Levine’a i zaczął się intensywnie dokształcać w drodze do biura. Technika „spotkania bez spotkania” od razu przypadła mu do gustu. Okazało się, że dużą barierą w dzwonieniu do ludzi było dla niego to, że jako osoba wrażliwa i empatyczna, tak naprawdę nie lubił się nikomu narzucać. Empatia i wrażliwość są bardzo potrzebne w zawodzie agenta życiowego, jednak czasem mogą być również kłopotliwe. Jego bardziej twardego koleżdy z oddziału mieli o wiele lepszą skuteczność. – Jeśli nastawisz się na to, że masz coś komuś na siłę sprzedać, to naturalne, że czujesz opór – mówił Levine. – Ale jeśli wiesz, że nie reprezentujesz produktu, tylko chcesz doradzić klientowi i pomóc mu rozwiązać jego finansowe problemy, to sytuacja jest zupełnie inna.

Jeśli przychodzisz do lekarza, to oczekujesz, że Cię dokładnie zbada, wyda diagnozę i ewentualnie przepisze określone lekarstwa. Jak byś się czuł, gdyby Twój internista wykrzyknął na Twój widok: „wspaniale, że pan przyszedł! Mamy dziś promocję na niebieskie tabletki, zapłaci pan za 100, a dostanie 250 niebieskich pigułek”.

To wszystko ZANIM Cię zapytał, co Ci właściwie dolega. Bądź jak dobry lekarz, który nie jest akwizytorem leków, ale osobą, która pomaga dbać o zdrowie. Lekarz powinien zapisywać określone lekarstwa, ale dopiero po postawieniu diagnozy. Tak samo doradca najpierw musi poznać i zrozumieć sytuację finansową i rodzinną klienta, a dopiero potem proponować mu określone rozwiązania.

Wielu początkujących agentów doświadcza silnego lęku przed odrzuceniem i odmową. Grzegorz był jednym z nich. Uważał, że jeśli ktoś nie chce się z nim spotkać, to znaczy, że niewłaściwie przeprowadził rozmowę. Pomogła mu rada kolegi z innego oddziału, który również nie lubił sprzedawać „na zimno”. Kolega powiedział mu: – „Nie” nie oznacza „nigdy” dla ciebie, tylko „niestety nie” dla tej konkretnej osoby i jego rodziny.

Jeśli czujesz, że Twoja aktywność mogłaby być większa, to weź przykład z Grzegorza i posłuchaj płyty szkoleniowej Normana Levine’a.

Aleksandra Wysocka-Zańko
a.wysocka-zanko@gu.com.pl