

451 czynników sukcesu w biznesie

Diagnoza i proces uruchamiania atrakcyjnych możliwości klienta

Bazą najlepszych praktyk sukcesu w biznesie, której używamy do wspierania klientów są:

- rozpoznane sposoby działania 780 najlepiej zarabiających menedżerów: 200 z USA, 200 z Polski, 280 z Rosji i 100 z Ukrainy
- te firmy lub biznesmeni, których klient nam wskaże.

Stąd bierzemy sprawdzone sposoby zwiększania sukcesów w biznesie. Następnie dostosowujemy je do potrzeb i możliwości konkretnego klienta.

Rozdziały tematyczne:				
R01. Twój model sukcesu w roli właściciela i menedżera				
R02. 15 zalet strategii sukcesu TOP menadżerów				
R03. 10 przewag TOP menadżerów na innymi				
R04. Dlaczego TOP 780 zarabiają dużo więcej niż inni				
R05. Metody przyspieszania osiągnięć menadżera				
R06. Jak TOP 780 robią karierę - co jest ich przewagą				
R07. Jak bardzo są skuteczni w zakresie 8 kluczowych ról				
R08. Model sukcesu firmy - 18 wymiarów				
R09. Jak korzystają z otoczenia : rynki, klienci, urzędy ...				
R10. Jak zdobywają i używają informacji dla wzrostu osiągnięć				
R11. Jak używają kontroli, władzy i wpływu dla wzrostu sukcesu				
R12. Jak wygrywają za pomocą kontaktów, układów, relacji				
R13. Jak dobierają i rozwijają pracowników				
R14. Jak szybko się adoptują i wprowadzają opłacalne zmiany				
R15. Jacy to są ludzie – kluczowe charakterystyki				
R16. Jakie mają kompetencje , zasoby i możliwości				
R17. Jaka jest ich biznesowa forma				
R18. Jaka jest ich forma osobista				
R19. Jak dobrze się regenerują i uwalniają od bloków i obciążeń				
R20. Jak dobre jest ich życie prywatne				
R21. Poczucie sensu, spełnienia , zadowolenia i szczęścia				
R22. Jak dbają o wzrost własnej skuteczności				

Raport 01.

Twój model Pełnego Sukcesu w roli Menadżera

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie budowy własnej wersji sukcesu?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Ile chcesz zarabiać
2. Siła motywacji do osiągnięć
3. Pragnie
4. Chce
5. Musi
6. 256 Czynników Sukcesu Menadżera - gdzie jest potrzebny co postępowanie
7. Strategie najlepszych menadżerów
8. Optymalna sekwencja wdrożenia
9. Dostosowanie strategii do swoich potrzeb
10. Inteligentna realizacja
11. Twoje korzyści i zyski
12. 5 filarów sukcesu
13. 8 czynników wzrostu osiągnięć

Załącznik nr. 2

Raport 02.

15 strategii sukcesu menadżera, rola trudności i przeszkód

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie tych strategii?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Atrakcyjność celu
2. Atrakcyjność sposobu realizacji
3. Transformacja problemów w przyrost możliwości
4. Precyzja określenia celu
5. Rozpoznanie kontekstu
6. Skupienie na priorytetach
7. Elastyczność
8. Spójność
9. Oparta na przewadze konkurencyjnej
10. Realizm

11. Orientacja na działanie
12. Długoterminowa perspektywa
13. Możliwość monitorowania i oceny
14. Uwzględnienie i kalkulacja ryzyk
15. Szybkość przyrostu własnych możliwości
16. Aspekty zgłaszane przez klientów

Załącznik nr. 3

Raport 03.

10 przewag najlepszych menadżerów, jak je przełożyć na własne korzyści i zyski

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie 10 przewag?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Pragnienie sukcesu - Set Up
2. Ilość pracy menadżera
3. Myślenie
4. Nastawienia
5. Cechy osobiste / charakter
6. Talenty i predyspozycje
7. Umiejętności biznesowe
8. Tempo wzrostu kompetencji menadżera
9. Strategie działania
10. Faworyzujące pochodzenie

Załącznik nr. 4

Raport 04.

Dlaczego TOP 780 zarabiają dużo więcej niż inni - 40 strategii

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie swoich zarobków?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

Atrakcyjny model pieniędzy

Korzystne – negatywne znaczenie pieniędzy
 Waga pieniędzy w relacji do innych spraw
 Ilość pieniędzy
 Łatwość zarabiania i zajmowanie się pieniędzmi
 Atrakcyjność zajmowania się pieniędzmi
 Bezpieczeństwo – zagrożenia związane z pieniędzmi
 Wygoda i swoboda działań finansowych
 Inne wartości, które są dla Ciebie istotne

Siedem składowych sukcesu finansowego

Pragnienie sukcesu finansowego
 Efektywność myślenia o pieniądzach – struktury i procesy
 Emocje, uczucia, nastroje, afekty ...
 Wiedza- uporządkowane treści myślenia
 Umiejętności
 Działania
 Otoczenie – w którym dokonujemy zabiegów związanych z pieniędzmi

20 strategii finansowych TOP menadżerów

Pieniądże jako narzędzie sukcesu
 Inwestycje zamiast konsumpcji
 Pieniądże to kapitał do rozwoju
 Długoterminowa perspektywa zarabiania
 Planowanie przyszłości
 Zarządzanie ryzykiem
 Poszukiwanie cennej wiedzy i informacji
 Docenianie wartości pieniądza
 Kontrola wydatków
 Wydatki materialne poniżej możliwości
 Zasada priorytetów inwestycyjnych
 Pieniądże jako energia sprawcza
 Dążenie do tworzenia wartości
 Dążenie do wzrostu własnego wpływu
 Filantropia autentyczna oraz jako środek optymalizacji finansowej
 Odporność na wpływ emocji cudzych oraz własnych
 Realizm
 Budowanie sieci relacji dla zysku
 Współpraca i Rywalizacja
 Zarządzanie zagrożeniami
 Zagadnienia zgłaszane przez klientów

Raport 05.

Metody przyspieszania osiągnięć menadżera - jaki zestaw środków da ci najlepsze wyniki

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w przyspieszaniu swoich osiągnięć?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Rozpoznanie czynników silnie wpływających na bezpieczeństwo i sukcesy klienta
2. Dyskretne rozpoznanie ukrytych intencji, działań i sytuacji o kluczowym znaczeniu
3. Wyrzedzające rozpoznawanie szans i zagrożeń oraz aktywne korzystanie z tych informacji
4. Consulting
5. Trening
6. Mentoring
7. Coaching
8. Modelowanie porównawcze wybitnych osiągnięć – liderzy rynku, konkurenci
9. Interim Management
10. Pakiety zwiększające kooperację, władzę i wpływ
11. Jawna i dyskretna kontrola obszarów o strategicznym znaczeniu dla menadżera
12. Zarządzanie cennymi relacjami (wrogowie i sojusznicy)
13. Bezpośrednia realizacja wybranych zadań
14. Przyspieszony rozwój możliwości w trakcie zawodowych działań
15. Pełne rozpoznanie realiów w jakich działa klient w celu wzrostu jego osiągnięć
16. Przewidywanie zachowań ważnych dla klienta osób
17. Poprawa komunikacji, motywacji, władzy i wpływu
18. Rozpoznanie skutków decyzji przed podjęciem
19. Szybkie korekty działań zwiększające skuteczność działań klienta
20. Radykalnie lepsza dyskretna kontrola wybranych obszarów, ludzi i zjawisk
21. Zabezpieczenie trwałości istotnych osiągnięć, aktywna ochrona
22. Szeroka penetracja otoczenia klienta:
 - 22-1. już mu znanego – wartościowe luki w wiedzy klienta
 - 22-2. częściowo mu znanego
 - 22-3. jeszcze nierozpoznanego ze względu na potencjał sukcesu klienta
23. Wsparcie eksperta 24/h we wszystkich istotnych działaniach klienta
24. Inne, jeśli potrzeba – wyjaśniamy to w bezpośrednich rozmowach.

Metody wspieranie klienta, których nie ujawniamy publicznie

Załącznik nr. 6

Raport 06.

Jak robią karierę - co jest ich przewagą

- Jak skutecznie TOP menadżerowie robią karierę?

- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Waga i znaczenie kariery
2. Etyka w karierze
3. Współczynnik IKIGAI
4. Planowanie kariery
5. Przewidywanie szans i zagrożeń
6. Inteligentna realizacja kariery
7. Zabezpieczenie osiągnięć
8. Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 7

Raport 7.

8 kluczowych ról w biznesie i zarządzaniu

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie 8 kluczowych ról w biznesie?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Właściciel

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....
.....
4.
.....
.....
5.
.....
.....
6.
.....
.....
7.
.....
.....

2. Lider

1. Wizja
 2. Rozwój
 3. Relacje
 4. Wyczyn
 5. Dyktat
 6. Demokracja
 7. Rozpoznanie optymalnego zestawu działań liderekich
 8. Inteligentna realizacja działań liderekich
- Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

3. Menadżer

1. Cele
 2. Efektywność pracy własnej
 3. Planowanie
 4. Decyzje
 5. Komunikowanie się
 6. Motywowanie
 7. Delegowanie
 8. Kontrola
 9. Praca zespołowa
 10. Zarządzanie konfliktem
- Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

4. Ekspert - prawo, inżynier, IT ...

1. Kompetencje eksperta
2. Rozumienie swojego miejsca i roli w systemie
3. Komunikacja z klientem
4. Sprawność dostarczania własnych usług

5. Nauczyciel kompetencji biznesowych

1. Mentor
2. Trener
3. Coach
4. Organizator przyrostu kompetencji zawodowych

6. Sprzedawca

1. Sprzedaż siebie i swojej wartości
2. Sprzedaż własnych propozycji wewnątrz firmy
3. Sprzedaż na zewnątrz firmy
4. Rozpoznanie klienta
5. Sformatowanie oferty pod kątem klienta
6. Otwarcia relacji
7. Prezentacja oferty
8. Obiekcje
9. Domknięcia i zamknięcia
10. Kontakt posprzedażny
11. Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

7. Negocjator

7.1. Przygotowanie się do negocjacji:

1. Diagnoza własnych kompetencji negocjacyjnych
2. Przygotowanie własnej oferty
3. Zebranie informacji o drugiej stronie
4. Określanie pozycji negocjacyjnej obu stron
5. Przygotowanie strategii negocjacji
6. Wstępny trening zespołu negocjacyjnego

7.2. Rozpoczynanie negocjacji

1. Wybór strategii rozpoczęcia negocjacji
2. Pierwszy kontakt z drugą stroną
3. Wstępna diagnoza drugiej strony na bazie powstałej relacji
4. Modyfikacje strategii rozpoczęcia negocjacji

7.3. Prowadzenie negocjacji

1. Budowanie korzystnych dla siebie relacji z drugą stroną
2. Rozpoznawanie strategii drugiej strony
3. Pogłębiona analiza drugiej strony
4. Prezentowanie swojej oferty
5. Analiza sytuacji własnej i sytuacji drugiej strony
6. Określanie maksymalnie korzystnych rozwiązań
7. Negocjowanie maksymalnie korzystnych rozwiązań

7.4. Kończenie negocjacji

1. Wybór i zastosowanie strategii zamknięcia negocjacji
2. Odbudowa relacji z drugą stroną
3. Zadbanie o perspektywę współpracy

7.5. Rozwój kompetencji

negocjacyjnych

7.6. Użycie negocjacji w karierze i życiu prywatnym

Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

8. Polityk biznesu

1. Rozpoznawanie jawnych zależności interesów, władzy i wpływu
2. Rozpoznawanie zamaskowanych zależności interesów, władzy i wpływu
3. Kompetencje w zdobywaniu i utrzymywaniu władzy
4. Kompetencje w zdobywaniu i utrzymywaniu wpływu
5. Zarządzanie współpracą i konfliktem
6. Rozpoznawanie jawnej lub ukrytej wrogości lub niechęci
7. Rozpoznawanie ludzi i sytuacji sprzyjających
8. Przekształcanie wrogości we współpracę
9. Rozpoznawanie prawdziwych zależności w grupach i środowiskach
10. Rozpoznawanie czynników motywujących konkretne osoby
11. Wczesne przewidywanie szans i zagrożeń
12. Monitoring zmian w rozkładzie sił i słabości wybranych podmiotów
13. Umiejętność maskowania swoich zamiarów i kompetencji
14. Doskonała komunikacja w stylu odbiorcy
15. Wysoka autonomia własna
16. Umiejętność oczyszczania się z obciążeń związanych z władzą i grą
17. Umiejętność przewidywania i unikania zagrożeń

9. Kompetencje, które zgłosi dodatkowo klient

Załącznik nr. 8

Raport 08

Jak zarządzają firmą – modele biznesu

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zarządzaniu firmą?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Zwycięski model Twojego biznesu – czym wygrasz...
2. Konkurencja – rozpoznanie ich siła słabości i planów
3. Wykorzystanie otoczenia – urzędy, klienci rynki znane oraz nowe
4. Nastawienia na sukces – mindset przedsiębiorcy
5. Kierownictwo firmy – jakie kompetencje dadzą wzrost sukcesu i wygody działania
6. Średni poziom zarządzania – jakie korekty dadzą wzrost wyników
7. Brygadyści – jak wyżej
8. Pracownicy – jak wyżej
9. Strategie – jak są dobre i co można udoskonalić
10. Zasoby – jak je lepiej wykorzystywać, jak pozyskać to co jest potrzebne
11. Procesy – przegląd i poprawa procesów
12. Wartość – jak zwiększyć tę wartość dawaną klientowi, która zapewni Ci przewagi konkurencyjne
13. Kanały dotarcia do Klienta – co tu może być lepsze
14. Relacje z klientami – co tu można udoskonalić by zwiększyć wyniki firmy
15. Szanse – jak dobrze i szybko firma rozpoznaje wszystkie swoje szanse
16. Zagrożenia i Ryzyka – jak powyżej
17. Koszty – czy można zmniejszyć koszty działania firmy
18. Zyski – jakie zmiany dadzą wzrost zysków
19. Perspektywa działania -
Zagadnienia zgłoszone przez klientów

Zwycięski szef – pakiet c
 Wysoki poziom energii osobistej
 Ambicje kreujące sukcesy
 Myślenie

Załącznik nr. 9

Raport 09

Jak korzystają z otoczenia: urzędy, instytucje, rynki, klienci...

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w korzystaniu z otoczenia?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Trzy zakresy otoczenia
 - A. Otoczenie dobrze rozpoznane
 - B. Otoczenie częściowo rozpoznane
 - C. Otoczenie nierozpoznane
2. Urzędy - korzyści i zagrożenia
3. Instytucje - korzyści i zagrożenia
4. Rozpoznawanie monitoring rynków
5. Rozpoznanie i monitoring kluczowych klientów

6. Charakterystyki grup klientów
7. Rozpoznawanie rzeczywistych uwarunkowań sprawy lub sytuacji
8. Przewidywanie zachowań i reakcji na zdefiniowane działania lub propozycje
9. Jawny i dyskretny wpływ na kluczowe osoby
10. System zarządzania korzyściami i zagrożeniami z otoczenia
11. Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 10

Raport 10

Jak zdobywają i używają cennych informacji dla wzrostu osiągnięć

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w korzystaniu z cennej informacji?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Rozpoznawanie znaczenia informacji
2. Cenna informacja posiadana
3. Cenna informacja brakująca
4. Informacja cząstkowa
5. Mikro i nano informacje
6. Informacja śladowa
7. Weryfikowanie prawdziwości informacji
8. Wykrywanie celowych zafałszowań i ich powodów
9. Zniekształcenia niecelowe i ich korekta
10. Budowanie modeli zjawiska, sytuacji lub sprawy, którą zarządzamy
11. Gotowość na użycie informacji
12. Przewidywanie konsekwencji przed użyciem
13. Ochrona własnych zasobów informacyjnych
14. Wczesne wykrywanie przecieków informacji własnej
15. Wyciągnięcie własnych korzyści ze zdarzeń szkodliwych
16. Inne zagadnienia, który dyskutujemy wyłącznie z konkretnym klientem

Jak używają kontroli, władzy i wpływu dla wzrostu

sukcesu

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w używaniu kontroli, władzy i wpływu?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Kontrola

Kluczowe zjawiska warte kontroli
Metody kontroli i ich konsekwencje
Kontrola edukacyjna
Kontrola prewencyjna
Kontrola represyjna
Kontrola jawna
Kontrola dyskretna
Optymalny system kontroli
Niejawna kontrola systemu kontroli
Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

2. Władza

Sytuacje wymagające użycia władzy
Władza używana dla potrzeb osobistych
Siła władzy
Zakres władzy
Rodzaje władzy
Stabilność władzy
Wygoda używania władzy
Przyjemność używania władzy
Konsekwencje używania władzy
Strategie zwiększania władzy klienta
Zmęczenie władzą oraz regeneracja zasobów klienta
Ograniczenie lub eliminacja władzy innych
Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

3. Wpływ

Władza i wpływ - zalety i ograniczenia
Siła wpływu
Rodzaje wpływu
Intencje i techniki wpływu
Widoczność wpływu
Stabilność wpływu
Wygoda używania wpływu
Przyjemność używania wpływu
Przeciążenie użyciem wpływu
Regeneracja klienta z obciążenia stosowanym wpływem
Ograniczanie lub eliminacja cudzego wpływu
Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 12

Raport 12

Jak najlepsi menadżerowie wygrywają za pomocą kontaktów, układów, relacji...

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w użyciu kontaktów, układów, relacji?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Waga i znaczenie informacji
2. Oznaczanie najbardziej cennych relacji:
3. Urzędy, polityka, przeciwnicy, konkurenci, sojusznicy, eksperci, inne...
4. Budowa korzystnych i atrakcyjnych relacji
5. Neutralizacja zagrożeń i ryzyka
6. Monitoring sieci relacji
7. Przewidywanie nadchodzących szans i zagrożeń
8. Optymalne inwestowanie sił i środków w zarządzanie siecią relacji
9. Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 13

Raport 13

Jak dobierają i rozwijają skutecznych pracowników

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w doborze i rozwoju pracowników?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Dobór ludzi do własnych biznesów
2. Talenty współpracowników
3. Kompetencje współpracowników
4. Lojalność współpracowników
5. Kontrola zaangażowania
6. Kontrola wyników
7. Kontrola lojalności
8. Rozwój możliwości pracowników
9. Eliminacja słabych pracowników
10. Eliminacja zagrażających pracowników

Załącznik nr. 14

Raport 14

Jak szybko się adoptują i wprowadzają opłacalne zmiany

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie szybkiej adaptacji i wprowadzania opłacalnych zmian?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Rozpoznanie potrzeby zmiany
2. Adaptacja i rozwój własnych postaw
3. Adaptacja i rozwój własnych kompetencji
4. Przyjemność związana z własnym rozwojem
5. Szybkość zmiany przekonań
6. Szybkość zmiany sposobu myślenia
7. Szybkość zmiany sposobu używania emocji
8. Szybkość zmiany własnych reakcji emocjonalnych
9. Szybkość zmiany zachowań

Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 15

Raport 15

Jacy są jako ludzie – kluczowe charakterystyki

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w biznesie dzięki temu jacy są jako ludzie?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

3.1. Siła psychiki - nastawienia na sukces

Dbanie o siebie i jakość swojego życia

Ambicje – chcę, pragnę \$

Wymuszenia – muszę mieć \$

Odporność na trudności -> \$

Tożsamość -> \$
 Twoje wartości -> \$
 Programy Sukcesu -> \$
 Programy Sabotażu -> \$
 Wierzenia -> \$
 Myślenie -> \$
 Emocje -> \$
 Energia ->
 Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

3.2. Styl robienia biznesu - archetypowe role

Niewinny
 Sierota
 Wojownik
 Opiekun
 Poszukiwacz
 Kochanek
 Niszczyciel
 Twórca
 Władca
 Mag
 Mędrzec
 Błazen
 Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

3.3. Profil DSM IV

Sumienność
 Pewność siebie
 Oddanie
 Dramatyzm
 Czujność
 Wrażliwość
 Wygoda
 Awanturnictwo
 Nadzwyczajność
 Samotniczy
 Zmienny
 Ofiarny
 Władczy
 Zasadniczy - poważny

3.4. Poziomy rozwoju

Przetrwanie
 Plemię
 Rozbójnik
 System
 Przedsiębiorca
 Relacje
 Rozwój
 Świat
 Miłość
 Duchowość

3.5. Podświadome komponenty psychiki - "programy losu"

Programy przegranej

Programy zagrożeń

Programy trudności

Programy zmienności i tragedii

Programy spokoju i stabilizacji

Programy sukcesów

Programy swobody i dużych łatwych osiągnięć - business flow

Załącznik nr. 16

Raport 16

Jakie mają kompetencje, zasoby i możliwości

- Jakie kompetencje, zasoby i możliwości mają TOP menadżerowie?
- Jakie masz Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

Intelektualne

Emocjonalne

Intuicja biznesowa

Finansowe

Relacyjne

Rodzinne

Materialne

Społeczne

Zdrowotne

Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 17

Raport 17

Jaka jest ich biznesowa forma

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w dbaniu o swoją formę biznesową?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Atrakcyjność biznesowych osiągnięć
2. Atrakcyjność działań biznesowych
3. Energia do działania
4. Myślenie kreujące sukces
5. Emocje kreujące sukces
6. Instynkt biznesowy
7. Zdrowie i forma osobista
8. Zagadnienia zgłoszone przez klienta
Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 18

Raport 18

Jaka jest ich forma osobista

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w dbaniu o swoją formę osobistą?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Sens Życia
2. Radość życia
3. Zdrowie psychiczne

4. Zdrowie fizyczne
 5. Energia osobista - witalność
 6. Duchowość - gdy mają takie potrzeby
- Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 19

Raport 19

Jak dobrze się regenerują i uwalniają od bloków i obciążeń

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie 8 kluczowych ról w biznesie?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Monitorowanie poziomu obciążeń
2. Wychwytywanie krytycznego poziomu obciążeń
3. Rozpoznawanie czynników obciążających menadżera
4. Jacy ludzie obciążają, jak to robią i dlaczego to działa
5. Jakie sytuacje obciążają i dlaczego to działa
6. Rozpoznawanie programów podatności menadżera na dany typ obciążeń
7. Zamiana programów podatności na programy odporności
8. Tworzenie dużej odporności menadżera na stres i obciążenia
9. Mikrotechniki uwalniania bieżących obciążeń
10. Codzienne usuwanie obciążeń i regeneracja psychiki
11. Okresowe usuwanie obciążeń i regeneracja psychiki

Załącznik nr. 20

Raport 20

Jak dobre jest ich życie prywatne?

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie dbania o swoje życie prywatne?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co opłaca Ci się zrobić?

1. Zgodność życia prywatnego z oczekiwaniami
2. Rodzina pochodzenia
3. Partner
4. Dzieci
5. Rodzina partnera
6. Przyjaciele
7. Znajomi
8. Zainteresowanie, hobby
9. Pasje

Zagadnienia zgłoszone przez użytkowników

Załącznik nr. 21

Raport 21

R21. Jak dbają o wzrost własnej skuteczności

- Jak bardzo TOP menadżerowie są skuteczni w zakresie dbania o wzrost własnej skuteczności?
- Jak bardzo skuteczny jesteś Ty?
- Co oplaca Ci się zrobić w tym zakresie?