

Poniżej prezentujemy transkrypty opinii video dostępnych na www.czasnaebiznes.pl/kurs/MAKEtheCHANGEpl

Zapraszam do lektury a potem na kurs.

Piotr Majewski

Damian Krysiak, Maverick Polska

Po szkoleniu MAKE the CHANGE na którym miałem przyjemność być 27 i 28 września 2014r muszę stwierdzić iż odwaliliście kawał dobrej roboty dla mnie. Spojrzałem dzięki temu z nieco innej perspektywy na mój biznes (sprzedaż internetowa art. dla dzieci). Cała wiedza jaką przekazaliście jest i będzie dla mnie takim kopem w d... do działania i ulepszenia tego co zacząłem. W 100% będę polecał to szkolenie innym moim znajomym, którzy również zapatrują się w swój biznes.

Dziękuję Ci Piotrze za świetne przykłady odnoszące się bezpośrednio do rozwoju biznesu i marketingu (...).

Remigiusz Stanisławek, OpiekunInwestora.pl

Przyjechałem na MtC ponieważ często uczestniczę w szkoleniach Piotra i byłem bardzo ciekaw co ciekawego będzie chciał nam w tej nowej formule pokazać. Co prawda jesteśmy dopiero po pierwszym dniu, ale jedną bardzo istotną rzeczą, którą wyniosłem to jest możliwość pracy w grupach, pracy w przerwach, pracy nad biznesem, a nie w biznesie. Czyli takiego pochylenia się na cały biznes z góry w sposób, w który często na ten biznes nie patrzyłem.

Poleciłbym to szkolenie przede wszystkim przedsiębiorcom. Zarówno początkującym, po to aby nie popełniali wielu błędów, które w trakcie prowadzenia biznesu można popełnić, ale również doświadczonym po to by nieco krytyczniej spojrzeli na to co robią. By spróbowali spojrzeć na ten swój biznes z trochę innej strony i tak jak w moim przypadku, kilka pomysłów, które pojawiły się na tym szkoleniu, sam do nich doszedłem, mniej więcej 10% i zajęło mi to 8 lat, a 90% nowych pomysłów dostałem podane na tacy.

Wierzę w siebie i wiem, że pewnie bym te elementy sam kiedyś rozszyfrował i sam je zauważył tylko mogłoby to się stać za lat 15, a nie dzisiaj. Tak więc, jeśli chcesz zmienić swój biznes dzisiaj, zacznij działać i MtC będzie na pewno dla ciebie.

Grzegorz Brajewski, Szpiegomat.pl - analiza cen w sklepach konkurencji

Nazywam się Grzesiek Brajewski i pomagam sklepom internetowym zwiększyć sprzedaż. Bardzo serdecznie chciałem polecić szkolenie MtC, ponieważ możecie nauczyć się w nim, jak prowadzić biznes i to taki biznes na lata, a najważniejsze jest to, że możecie się tego nauczyć od praktyków, nie od ludzi, którzy przeczytali to w książkach, którzy to przeżyli.

Serdecznie polecam i zapraszam.

Radosław Pogoda

Nazywam się Radek Pogoda, jestem na MtC z powodu tego, że chce dzisiaj zmienić funkcjonowanie mojego biznesu, poprawić je, usprawnić i to co dzisiaj widzę to przede wszystkim zacząć od bazy tzn. wrócić do strategii, do tego co na początku wydawało mi się, co planowałem w swojej głowie, a z czym dzisiaj bardzo daleko się rozminąłem. To szkolenie dało mi dwie rzeczy. Po pierwsze spojrzenie do tyłu, na to żeby wróci do swoich wartości, do bazy, do tego od czego kiedyś zaczynałem. Kiedyś chciałem bardziej pomagać, chciałem bardziej tworzyć dla ludzi, dla klienta. Dzisiaj bardziej patrzę na transakcje, na zamknięcie dnia, miesiąca, kwartału, roku. Cyfry zamieniły w mojej głowie miejsce satysfakcji tych ludzi, tego co się działo z nimi po sprzedaży itd. Mój największy klient po pierwszej transakcji, którą ze mną zrobił wrócił do mnie 19 razy, a na końcu kupił mnie. Dzisiaj pracuję dla niego jako menadżer. To jest model, który mogę powtarzać. Natomiast żeby go powtarza, on musi stać się częścią DNA. Częścią tego kawałka biznesu, tego jak się prezentuję, w jaki sposób pokazuję wartości, które siedzą w ramach moich umiejętności, mojego doświadczenia czy mojej usługi. To jest to co wczoraj bardzo mocno na etapie rozmowy o strategii, o tej bazie, o fundamencie do mnie dotarło. Szkolenie mogę polecić ludziom, którzy czują, że ich biznes nie idzie tak, jak mógłby iść. Siedzi gdzieś z tyłu głowy taki diabeł, który mówi: Stary, to mogłoby być szybciej, lepiej.

Masz potencjał, masz możliwości, umiejętności. Ale każdemu z tych ludzi czegoś brakuje. Jednemu umiejętności zatrudniania właściwych ludzi, innemu nawet jak ich zatrudni, brakuje możliwości zatrzymania tych ludzi, zmotywowania ich, zapłacenia im godnej kwoty, żeby chcieli z nim pracować na dłużej. Trzeciemu brak umiejętności wyjścia do partnerów, do ludzi, którzy mogliby jego biznes rozbudować, popchnąć do przodu. Czwartemu brakuje odwagi, żeby wyjść na inne rynki, przetłumaczyć produkt na język X i iść do kraju X albo znaleźć partnera, który jego model mógłby tam wprowadzić i np. żyć z opłat licencyjnych. Każdy z nas, kto prowadzi biznes od roku, trzech, pięciu lub zamierza coś zacząć robić, podchodzi do tego z potężnym doświadczeniem, umiejętnościami, talentem, kontaktami, relacjami. Mało kto z nas ma to co zostało nam pokazane przez ten ostatni dzień, co widzimy już dziś, że składając te wszystkie elementy w całość, która jest napędzana przez wartości, przez spójny system jesteśmy w stanie zrobić dużo więcej, bo będziemy to robić nie sami. Myślę że każdy z tych, któremu się wydaje, że jest Zosią samosią, tylko on, tylko jego wiedza, nazwisko, tylko jego głos, jego telefon do klienta, tylko on jest w stanie załatwić sprawę, powinien tu przyjechać po to żeby się nauczyć, że wartość jest w tym, co potrafisz zrobić poza sobą rękami innych ludzi, ale też sercami innych ludzi, którzy pójdą za twoim pomysłem, jest dużo większa niż jesteś w stanie zrobić sam. Sesja networkingowa, to co inni nazywają przerwą, dla mnie była o tyle trudna, że w czasie żadnej z przerw nie zdążyłem się ani dobrze najeść ani dobrze wysikać. Bo po informacjach, które zaczęliśmy wymieniać między sobą mam dwa zapytania o pomoc w skonstruowaniu strategii sprzedażowej dla jednego z kolegów, z którymi spotkaliśmy się nad kotлетem, a z drugim, z którym zaczęliśmy rozmawiać w łazience przy myciu rąk, pojawił się pomysł by połączyć naszych wspólnych znajomych i zacząć jako ludzie którzy spinają dwa zupełnie różne biznesy, generować na jego podstawie trzeci. Po powrocie trzeba będzie usiąść nad wizytówkami, które pozbierałem, zadzwonić się z tymi ludźmi, spotkać się, zobaczyć jak wartość wyłoni się w naszych głowach, co możemy wspólnie zdziałać. To są tematy kompletnie spoza mojej branży np. jeden związany z branżą odchudzania drugi zw z urządzeniami do uzdatniania wody. Rzeczy totalnie z kosmosu, o których nigdy nie pomyślałbym, że mogę mieć wartość dla ludzi, którzy robią tak odjechane od mojej rzeczywistości rzeczy, a tymczasem okazuje się że miksując doświadczenia, wiedzę, umiejętności z 2+2 robi się 5 albo nawet 19 mam nadzieję.

Justyna Broniecka-Klim, Biuro Rachunkowe Redu Tax Sp. z
O.O.

PISEMNA:

Byliśmy uczestnikami szkolenia [MAKE the CHANGE](#). Szkolenie poleciło nam kilku naszych znajomych. Przyjechaliśmy na szkolenie dowiedzieć się czego nie robimy w naszym biznesie skutecznie lub co i jak możemy poprawić. Szkolenie jest prowadzone w bardzo ciekawy sposób. (...) Ogromną wartością tego szkolenia jest możliwość realnego poznania innych przedsiębiorców, dzięki świetnie prowadzonym sesjom networkingowym.

Anna Lindner-Grem i Justyna Broniecka-Klim, Redu Tax Sp. z o.o.

VIDEO:

Pomagamy przedsiębiorcom optymalizować podatki i nie płacić ZUSu po to aby wszyscy byli bogatsi i szczęśliwsi.

Przyjechałam tu ponieważ rekomendowało mi to szkolenie 10 osób, z czego są to osoby którym niezwykle ufam, które tutaj były i powiedziały że warto tu przyjechać. Postanowiliśmy całą ekipą tutaj przyjechać i zobaczy co Piotra ma do powiedzenia dlatego, że wcześniej mieliśmy okazję zobaczyć do na NAC.

Najbardziej na tym szkolenie zainspirowało mnie to, że mogłam zobaczyć jak realnie wykonywać up-selling, jak firmy zarabiają i gdzie zarabiają, bo czasem z punktu widzenia zwykłego konsumenta nie wszystko po prostu widać. Po tym szkoleniu na pewno wdrożę wiele rzeczy. Mam zrobioną listę rzeczy które muszę zrobić. Pierwszą rzecz jaką zrobię to przemodeluję stronę po to żeby skutecznie nazbierać listę mailingową a potem ją jeszcze skuteczniej wykorzystywać.

Łukasz Rita, Nautikka-Invest.pl - developer

Do przyjazdu skłoniło mnie to, że chciałem uporządkować swoją wiedzę którą uzyskuje już od dłuższego czasu. Chciałem dowiedzieć się jak wynieść swój biznes na wyższy poziom.

Najbardziej zainspirowało mnie to, że dowiaduje się tutaj rzeczy, które pozwalają na to żeby dotrzeć do szerszej grupy klientów. Dla mnie najistotniejszą rzeczą na tym szkolenie było to, żeby produkować informację dla różnych klientów. Mamy takich którzy szukają informacji pisanych, szukają informacji video oraz takich których mogą doświadczyć w kontakcie.

Dla mnie najistotniejsze jest to żeby myśleć o szerszej grupie klientów, a nie skupiać się wyłącznie na jednej.

Agnieszka Lipińska, Madame Googoo baby carriers

Jestem tutaj dlatego, że Piotr jest niesamowitą inspiracją. Dobry wielki człowiek, który pokazuje mi krok po kroku, co zrobić z moim biznesem, żeby rzeczywiście on trwał. Nie rok nie dwa, ale tak długo, jak będę mieć siłę, żeby tworzyć. A moja pasja jest na tyle silna, że ja nie mogę się poddać, więc myślę, że tutaj wyniosę jeszcze dużo więcej mimo tego że już korzystam z innego kursu. Jednak jestem bardzo zaskoczona bo tutaj jest jeszcze więcej informacji. Tak więc to jest obowiązek każdego człowieka który zaczyna swój biznes, który nie skończył żadnej wielkiej szkoły związanej z biznesem, ale na razie mu się udaje. Kto wie co będzie dalej. Myślę że to jest istotna kwestia żebyśmy edukowali się w ten sposób. Największą wartością jest wiedza którą mam zamiar wprowadzić jak najszybciej. Nie mogę czekać się poniedziałku, bo będę musiała przeanalizować to wszystko krok po kroku i zaczynamy działania, wprowadzamy wszystko po kolei.

Tomasz Kucharski, Prawnicy.ZGora.pl

Przyjechałem tutaj przede wszystkim po inspirację od Piotra Majewskiego, ponieważ jest to osoba która inspiruje mnie za każdym razem kiedy spotykam się z nim na szkoleniach. To jest kolejne szkolenie, w którym biorę udział, w którym Piotr mnie inspiruje i daje mi tego rodzaju wiedzę, którą wykorzystuję w swoim biznesie na następny dzień po szkoleniu. Natomiast to co najbardziej dotarło do mnie dzisiaj jeszcze po raz kolejny to jest to, że Piotr proponuje i wdraża budowanie biznesów na wartościach i to jest to co mi najbardziej odpowiada. Te wartości które Piotr tutaj oferuje, propaguje są bliskie bardzo moim wartościom dlatego to jest jakby niekończąca się opowieść i przygoda z tymi wartościami i z tym biznesem, dlatego wizyta na MtC jest kolejnym etapem poznawania tych wartości i budowania biznesu

na wartościach. Uważam, że jest to biznes na lata, a taki biznes proponuje Piotr. Biznes, który przetrwa lata, a nawet dekady.

Sylwester Salach, Proenergetyka.pl - Energia Odnawialna

Zajmujemy się pionowymi siłowniami wiatrowymi czyli energetyka odnawialna. Doszedłem do takiego miejsca w życiu, gdzie chciałbym zrobić coś dobrego, nowego, innego. Stąd moja obecność na tym kursie, gdzie szukam rozwiązań, które pomoga mi pracować troszkę mniej, mądrzej, a zarabiać znacząco więcej. To szkolenie otwiera dla mnie pewne drogi, kierunki, o których świadomość miałem, ale nie potrafiłem wdrożyć przez wiele wile lat, nie miałem czasu na to albo nie miałem pieniędzy. w tym momencie otwierają mi się pewne klapki, które miałem zamknięte do tej pory i silna wewnętrzna determinacja, żeby w końcu właśnie to zrobić. Na tym szkoleniu są pewne modele, przykłady, które są do wdrożenia wprost. ja jestem Polakiem, więc trochę kombinuje po swojemu, tutaj są gotowce pewne i w tym momencie mam zamiar je wdrożyć praktycznie żywcem jak to było przedstawione na szkoleniu i mam nadzieję, że przyszły rok będzie tym pierwszym rokiem efektów, które powinny się pojawić.

Elżbieta Krokosz, Pomaga kobietom w biznesie

Z tego seminarium wynoszę praktyczne strategie jak prowadzić dalej mój biznes, jak przyciągać swoich klientów, jak budować takie relacje, żeby oni się stali moimi klientami. Wynoszę mnóstwo cennych, biznesowych wskazówek do zastosowania od jutra i jakby to kto dostarcza do szkolenie jest dla mnie takim wzorem tego, że jeżeli oni mówią, że tak działają z sukcesem to jest dla mnie dowód, że ja mogę dokładnie zrobić to samo. To seminarium mogłabym polecić każdej osobie, która prowadzi swoją firmę i chciałaby zwiększyć obroty swojej firmy, ale chyba taki główny przekaz, że względu też na moje przesłanie, bo zastanawiam się czemu jest tak mało kobiet na szkoleniu, które jest tak praktycznie biznesowo, dlaczego tak mocno koncentrujemy się na tym żeby chodzić na spotkania gdzie jest więcej kobiet, gdzie czujemy się bardziej komfortowo, a nie idziemy na tego typu szkolenia, które dostarczają praktyczną wiedzę biznesową, co zrobić od jutra, by ten biznes naprawdę rósł. pierwsza sesja networkingowa była trudna, bo to było coś sztucznego, natomiast każda przerwa jest coraz bardziej efektywna i fantastyczna dlatego, że ja naprawdę poznaje ludzi którzy może nie będą moimi klientami bo

moimi klientami są kobiety, a ich jest mało, ale to są partnerzy, którzy już widzę, że mogą popchnąć mnie dalej, mogą mi pomóc w moim biznesie albo kilka osób powiedziało: Słuchaj, daj mi swoją wizytówkę, bo ja znam kobietę, która z twoich usług mogłaby skorzystać.

Konrad Kuligowski, Agencja Interaktywna D2M

Pomagam firmom w wykorzystaniu internetu i nowych technologii w rozwoju ich biznesu, bo wierzę, że to jest jeszcze mocno nie zagospodarowana nisza i widzę w tym duży potencjał. Przyjechałem tu bo uważam że każdy przedsiębiorca powinien się rozwijać, a nie stać w miejscu, a takie seminaria, konferencje są najlepsza metodą do ni tylko dowiedzenia się czegoś od prelegentów, od ekspertów ale także wymianę doświadczeń z innymi przedsiębiorcami. Najbardziej zainspirował mnie model dotyczący sprzedaży, w jaki sposób inaczej można to robić tzn. uświadomiło mi to jak duże błędy do tej pory popełniałem, nie wykorzystując potencjału moich klientów. po tym jak tylko wrócę z tego seminarium, będę musiał zrobić gruntowny audyt. Już widzę, które rzeczy robiłem źle albo których rzeczy nie robiłem i na pewno będę chciał wdrożyć prezentowany tutaj model sprzedaży. Już mam pewne pomysły, jak to zrobić.

Joanna Łukaszewicz-Bernardy, Alchemia ruchu

Ja rzeczywiście poczułam, że chcę budować biznes. Nie chce tak sobie dryfować po tym świecie biznesu, że coś wyjdzie, nie wyjdzie, z sensem, bez sensu tylko poczułam, że naprawdę mam ochotę skupić się na tym co jest dla mnie ważne i zbudować coś co będzie działało w harmonii z moim życiem, rodziną, dziećmi, żeby ten czas który mogę poświęcić był jak najbardziej efektywny i ponieważ w swojej branży widzę że ludzie coś robią z pasją, ale naprawdę brakuje tej wiedzy biznesowej. Największą wartością jest dla mnie to, że mogę tutaj pewne ćwiczenia zrobić na żywo, że się przełamuję i rozmawiam o tym co robię i nawiązuję kontakty z ludźmi ponieważ w rozmowach z ludźmi ja pewne rzeczy przetrawiam i mi się dopiero klarują. Jest to dla mnie wartość.

Michał Zarębski, JestLepiej.pl - dbamy o kręgosłup Twojego dziecka

Od kilku lat prowadzę działalność gospodarczą i chcę moją firmę poprowadzić na szybsze tory. To seminarium pomaga mi w poukładaniu w głowie pewnych rzeczy, z którymi do tej pory miałem spory problem albo nawet o nich nie myślałam.

Seminarium MtC poleciłbym właściwie każdemu, kto prowadzi firmę, niezależnie od tego jakiej ona jest wielkości, bo takie tematy jakie tu poruszamy, myślę, że każdy coś znajdzie dla siebie, nieważne czy zatrudnia jednego pracownika, czy jest osobą samozatrudnioną czy zatrudnia kilkunastu pracowników. Networking robiony na przerwach pozwolił mi poznać wiele ciekawych osób z wielu innych branż. Jest to kawał edukacji, która pomoże mi w biznesie.

Tomasz Marzec, Trener, psycholog biznesu

Na tym szkoleniu Piotr pokazał zupełnie inny model biznesu. Taki bardzo podstawowy model, który jest popularny w Polsce to jest znaleźć klienta, wyciągnąć od niego pieniądze i po prostu, mówiąc kolokwialnie, olać go. Piotr proponuje zupełnie inny model, ponieważ nie patrzy na transakcje, a na budowanie relacji długoterminowej, która dzięki temu daje większe zyski i większe pieniądze w dłuższym czasie. Szkolenie MtC poleciłbym wszystkim osobom, które prowadzą biznes i które są z wielokrotnie swoje przychody, swoje zyski, zwiększyć ilość klientów i mieć ten biznes poukładany i prowadzi go prościej.

Paweł Badowski, fireshop.pl - mat. przeciwpożarowe i BHP

Jestem na MtC ponieważ Piotra Majewskiego znam z internetu od wielu lat, śledzę jego poczynania natomiast nigdy nie było okazji żeby spotkać się bezpośrednio dzięki jego staraniom zebrałem trochę wiedzy na temat marketingu, biznesu, e-biznesu natomiast ta wiedza nie była komplementarna, była częściowa.

Stwierdziłem, że dobrze byłoby tą wiedzę skompletować w całość i poznać większy sens tego działania. I to się udało na tym spotkaniu MtC. polecam to szkolenie wszystkim, którzy wiedzą, że jest pewna droga dla sukcesu, ale nie wiedzą jak to zrobić, aczkolwiek mają siłę i energię żeby to wdrożyć i zrealizować. Tylko wtedy mam to sens. Samo poznanie nic nie daje. Trzeba to wdrożyć. Spotkania na przerwach, uprawianie networkingu, czyli wzajemne rozmowy dają bardzo wiele.

Można poznać poglądy różnych ludzi na te same tematy, można poznać inne działalności, inne sposoby myślenia, inne problemy i zrozumieć, że to co nas dotyczy i problemy, w których żyjemy są częścią większej całości i tak naprawdę nie trzeba się przejmować drobnymi rzeczami a dużo rzeczy można szybko skorygować i sprawić, by były łatwe i proste.

Magdalena Kamieniecka, PodologWroclaw.pl

Przyjechałam na seminarium po raz drugi, ponieważ bardzo mi się podoba sposób przekazu dotyczący budowania modelu biznesu, który polega na budowaniu długotrwałej relacji z klientem. To szkolenie dostarczyło mi konkretnych narzędzi, które pozwoliły mi etapami wprowadzać zmiany w prowadzeniu mojego gabinetu i dzięki temu lepiej dbać o moich klientów, budować długotrwałe relacje. Jest to moja druga edycja, ponieważ zauważyłam wymierne korzyści z tego szkolenia, chciałam jeszcze dokładniej doprecyzować to, czego być może nie rozumiałam na pierwszej edycji, a chciałabym to uzupełnić w moim biznesie. Z całą pewnością to szkolenie poleciłabym osobom prowadzącym albo działalność jednoosobową, tak jak ja to w tej chwili robię, albo dla takiego mikroprzedsiębiorstwa - z tego kręgu moi znajomi również z tego szkolenia korzystają.

Mariusz Siekierski, UNITED Travel & Events Poland

Przyjechałem na spotkanie MtC po to by wprowadzić w swojej firmie, zmiany, które spowodują, że praca w mojej firmie będzie bardziej wydajna. Chciałbym znaleźć też więcej czasu dla siebie, dla swojej rodziny i z taką nadzieją przyjechałem na to szkolenie, żeby poznać techniki, nauczyć się, jak do tego doprowadzić. Jak zarabiać więcej pieniędzy, jak być bardziej efektywny i jak znaleźć czas dla siebie i dla swojej rodziny. To szkolenie do tej pory uświadomiło mi, że prowadząc biznes jestem ograniczony ramami, które sam sobie narzucam. Nie widzę pewnych rzeczy z zewnątrz. Dopiero kontakt z innymi ludźmi pokazuje mi, że na mój biznes można spojrzeć o wiele inaczej. I jest to dla mnie o tyle ważne, że uważam się za specjalistę w swoim biznesie. Dlatego tak trudno jest mi wyjść spoza tych ram i spojrzeć na to z boku. Tutaj okazało się, że po jednym dniu spotkałem ludzi, którzy pokazali mi w bardzo prosty sposób, że na rzeczy, które ja patrzę w określony sposób, można spojrzeć zupełnie inaczej, bądź robić zupełnie inaczej, bardziej efektywnie. To seminarium poleciłbym przede wszystkim osobom, które w swoim

biznesie dotarły do takiego momentu, kiedy wydaje się, że nie mogą już nic dalej robić, walą głową w ścianę. Mają stałych klientów, mają pracę, ale zaczynają gonić własny ogon. Wyobrażam sobie takie firmy jako takie statki, które się kołyszą bardzo mocno na wzburzonym morzu i one płyną, mają swoją siłę natomiast kapitan - właściciele, przedsiębiorcy nie czują tej pewności. To nie jest stabilny wzrost - stabilne płynięcie tylko raz krok do przodu, raz do tyłu - raz zatrudniamy ludzi, raz ich zwalniamy, raz mamy więcej pracy, raz mamy za mało. Gasimy pożary, nie mamy co robić. Uważam, że firmy, które doszły do takiego momentu, a chciałyby przeskoczyć wyżej, powinny zjawić się na takim szkoleniu.

Łukasz Sowa, Poranneespresso.pl, fotograf

MtC czyli zrób jakieś zmiany w swoim życiu, w swoim biznesie. Ja jestem właśnie w momencie że poszukuję nowych możliwości, aby zmienić coś w swoim życiu, aby żyło mi się lepiej, więc wszelkiego rodzaju eventy, szkolenia, warsztaty tego typu - staram się z nich korzystać. Akurat Piotra znam z wcześniejszych szkoleń, w których uczestniczyłem, więc widząc, że tworzy nowy produkt, nowe szkolenia, stwierdziłem, że od razu muszę skorzystać z tej możliwości. Wartością stąd są konkretne strategie, konkretne przepisy, jak działać, jak tworzyć, jak wymyślać. Kolejne rzeczy, które mają zbudować mnie, mój biznes, aby później żyło się lepiej. W momencie, w którym jestem czyli dopiero na etapie wymyślania, kreowania pomysłów mogę je dużo lepiej dopasować do już konkretnych gotowych przepisów, które mogę tutaj uzyskać od Piotra.

Łukasz Wiczukowski, S-DGSA.pl

Największa wartość to ok. 20 stron notatek, które już mam i które będę na pewno wdrażał od jutra, bo szkoda czasu.

Aneta Nowak, AnetaNowak.pl

Do przyjazdu na MtC skłoniło mnie to, że mam bardzo duże zaufanie do Piotra Majewskiego, ponieważ uczestniczyłam wcześniej w wielu jego szkoleniach. Ostatnio ukończyłam Platynowy Produkt i bardzo jestem mu wdzięczna za to, jakie pomysły mogłam wygenerować, dzięki jego szkoleniom. Chciałam tu przyjechać i

odświeżyć sobie tę wiedzę i poznać ludzi, którzy są też w podobnym punkcie. Ja akurat jestem na etapie rozkręcania takiego wymarzonego projektu żeglarsko-rozwojowego i dzięki ćwiczeniom, które Piotr zadaje, można sobie wiele rzeczy uświadomić, także to jest super i te wszystkie przykłady praktyczne. Z tego seminarium największa wartość jest taka, że można poznać ludzi, którzy są na takim etapie jak ja. Można się wymienić doświadczeniami, kontaktami i porozmawiać z prowadzącym na żywo tzn. podejść i zadać różne pytania, które na bieżąco się pojawiają. Świetny pomysł z networkingiem, z takim wprowadzeniem, jak to robić, bo przyznaję, że ja nie byłam w tym specjalistką wcześniej, a takie ćwiczenie, które na początku dostaliśmy, zachęta to tego, by przedstawiać się w określony sposób, tak by zaciekało to rozmówcę i taka zachęta, żeby jak najwięcej tych kontaktów ponawiać sprawiło, że zaangażowałam się w to i to jest bardzo fajne.

Jerzy Sempowicz, inwestor na rynku nieruchomości

Przyjechałem do Piotra, ponieważ mam z nim kontakt co najmniej od 6 lat, więc stosunkowo długo. Kiedyś, te 6 lat temu, pomógł mi po raz pierwszy rozkręcić mój internetowy biznes. Wprowadziłem się już nie zajmuję, ale został on przekształcony w dla mnie dochód pasywny - swoje serwisy internetowe wydzierżawiłem.

Przyjechałem tutaj może nie po to, żeby w jakiś sposób przeanalizować, przebranżowić swój biznes, w którym w tej chwili działam a działam konkretnie na rynku nieruchomości. Jest to też częściowo związane z internetem i ideami, które Piotr promuje, ale też jest to biznes stricte stacjonarny, który wymaga dobrego, częstego, świetnego kontaktu z klientem i wiem na pewno, że Piotr jest w stanie mi w tym pomóc, że jest w stanie naprowadzić mnie na jakąś drogę, żeby polepszyć to co robię, żeby móc lepiej pomagać ludziom rozwiązywać swoje problemy.

Szkolenie przede wszystkim poleciłbym początkującym, startującym w biznesie, którym wydaje się, że należy po prostu złapać jakiś produkt i osobie go sprzedawać. To już w tych czasach nie działa. Ten proces sprzedażowy należy poprowadzić nieco inaczej, wręcz odwrócić go do góry nogami, no ale o tym mówi Piotr na szkoleniu, więc ja nie będę zdradzał technik Piotra. Należy tutaj przyjechać, poznać całe grono szanownych słuchaczy, każdy z nich ma inne doświadczenie w biznesie i często to co usłyszymy od nich potrafi kompletnie przeskalać nasz biznes.

Tomasz Bednarek, Agencja Reklamowa OffTeam

Myślę, że wyniosłem wiele rzeczy. Na pewno na nowo i na świeżo spojrzałem na swoją firmę, na zarządzanie, na te rzeczy, które są ważne i miałem czas na to, żeby na nowo te rzeczy poukładać. To szkolenie mógłbym polecić każdemu, kto prowadzi działalność gospodarczą, kto ją dopiero zakłada albo ma plan założyć. Myślę, że największą wartością jaką przedsiębiorcy prowadzący swoją działalność mogą wynieść z takiego szkolenia można odizolować się od tej codziennej gorączki i spojrzeć na swój biznes z dystansu, móc go na nowo zdefiniować, przewertować i zobaczyć co funkcjonuje a co nie.

Henryk Kłosek, HDM Henryk Kłosek

To seminarium dało mi nowe spojrzenie na temat sprzedaży. Mam paru znajomych, którym chętnie poleciłbym to szkolenie. Jeśli chodzi o rozmowy, które prowadzimy na przerwach to otworzyło mnie to jako człowieka na nowych ludzi przede wszystkim i widzę przez to, że inni też się otwierają i to jest piękna sprawa.

Małgorzata Brzeska, Ficosa International

Bardzo zainteresował mnie program szkolenia i sposób prezentacji tego programu. Najbardziej zainspirowały mnie różne techniki, które mogą się wydawać bardzo oczywiste z jednej strony, a z drugiej strony będąc przedsiębiorcom czy menadżerem nie zdajemy sobie sprawy czy nie zwracamy na nie uwagi, na pewne szczegóły i procesy. Bardzo podobał mi się pomysł patrzenia na firmy nie jak to się robi standardowo z perspektywy roku, dwóch czy trzech tylko myślenia big, tzn. myślenia w dużej perspektywie czasowej a także jeśli chodzi o całe przedsięwzięcie w perspektywie 10 czy więcej lat.

Edward Ruszczyc, Brightness.com.pl - marketing nieruchomości

Na tym szkoleniu jestem dzięki Mateuszowi Chłodnickiemu, który polecił mi to. Piotra Majewskiego kojarzę z NAC, więc stwierdziłem, że wezmę narzeczoną, wezmę

przyjaciela i posłuchamy co ma tutaj do zaoferowania i nie żałuję. Na tego rodzaju prezentacjach wiele rzeczy się powtarza, bo prowadzenie dobrego biznesu ma gdzieś te same źródła. Najważniejsze, że jest tu czas, żeby na nowo to wszystko przemyśleć, spojrzeć na model, który różni się od tego co inni prelegenci prezentują i to jest najcenniejsze, że jest ten weekend, ten czas, w którym możemy na nowo przemyśleć jak konstruujemy swój biznes. Mam wiele pomysłów, prowadzę wiele różnych biznesów, które dotyczą moich różnych działalności. Robię notatki. To co jako pierwsze wdrożę to ułożę sobie w głowie to co miałem tutaj, co mi się pojawiło, pospisuję sobie, będę rozmawiał z zespołem i dalej wdrażała.

Małgorzata Kot, Vip Biuro Rachunkowe, Warszawa

Najważniejszą rzeczą, którą uzyskałam na tą chwilę to to, że nauczyłam się w jaki sposób mam mówić o swojej firmie, jak ją prezentować. Po tym szkoleniu będę mogła podpowiedzieć moim klientom, w jaki sposób mogą promować swoje firmy, jak mogą o swojej firmie mówić inaczej niż do tej pory.

Janusz Tomczak, Przedsiębiorca

Przyszedłem tutaj z konkretnym zamiarem, ponieważ w naszej firmie żona zajmuje się sprzedażą, jest tym frontmenem, ja natomiast jestem tzw. człowiekiem zaplecza, ale z racji tego, że mamy trzy odnogi w swojej firmie i zaczynamy dzielić się obowiązkami też chciałem wejść w rolę sprzedawcy, co nie łatwo mi idzie i ten networking, który się odbywa w przerwach, te spotkania z ludźmi to taki krok milowy dla mnie. Niesamowite otwarcie mnie samego. Pomogło mi na początku to, że prowadzący powiedział, że wszystko to co tutaj robimy, ćwiczymy, jest na początku plastikowe, sztuczne, natomiast jest w dobrej intencji, więc warto to wyćwiczyć, żeby później było naturalne. Ja to zacząłem robić i faktycznie na czwartej przerwie, gdzie energia już spadała, zobaczyłem, że ciężko jest dalej z tą formułą wychodzić, nadal próbowałem obserwując co się dzieje. Zauważyłem, że jest to nadal świetny wstęp, żeby rozmawiać o czymś głębiej, interesować się tym, co ktoś robi, ale też mówić o sobie i szukać jakiejś relacji, połączenia między sobą klientów, rynków, pomysłów na działanie. To szkolenie poleciłbym w pierwszej kolejności znajomym, którzy też są przedsiębiorcami i jak się spotykamy i rozmawiamy, mamy podobne problemy. Ta pigułka wiedzy, którą tutaj otrzymujemy jest wiedzą, nad którą trzeba oczywiście popracować, ale ona może fajnie sklasyfikować, poukładać całe działanie.

Przeoglądam notatki i widzę, że ogromna praca przede mną. Zachęcałbym znajomych do tego, żeby przyszli i zobaczyli, że skoro są jakieś problemy i nie ma pomysłu, tylko gada się i mieli się o tym, to może fajnie byłoby zobaczyć coś z zewnątrz i faktycznie posłuchać kogoś, kto zbudował jakiś fajny system, ma dobre intencje przede wszystkim, bo tak wyczuwam. Tu nie chodzi o oszustwa, triki sprzedażowe itd., ale o wartości, które tutaj nadal są najważniejsze i tworzą ten piedestał na początku. To jest bardzo mocne i zgodne z tym, co ja czuję i co myślę.

Paulina Pawluczak, Przedsiębiorca

Przyjechałam na MtC ponieważ zaczynamy nową działalność w biznesie i chcemy ją jak najszybciej rozwinąć i osiągnąć z tego korzyści. Dzięki temu, że tutaj jestem otrzymałam ugruntowaną wiedzę, schemat do działania i moje następne kroki w biznesie na pewno będą bardziej poukładane i skuteczniejsze. Bardzo chętnie polecę to seminarium wszystkim przedsiębiorcom, którzy chcą się szybko rozwinąć, chcą dowiedzieć się w jaki sposób to zrobić i chcą się uczyć od najlepszych. Networking, w którym miałam okazję wziąć udział jest świetnym ćwiczeniem do otwarcia się, takim startem do nawiązywania kontaktów z innymi ludźmi i mam tu na myśli przede wszystkim innych przedsiębiorców, którzy mogą nam pomóc w rozwoju naszego biznesu.

Sebastian Mroziński, Adwokat

Kilka osób zadało mi to pytanie, co prawnik robi na takim seminarium? Prowadzenie kancelarii to też jest prowadzenie biznesu i jeżeli chcemy się rozwijać trzeba mieć podejście do prowadzenia kancelarii prawnej, która ma ograniczony i dosyć specyficzny rodzaj produktu, ale mimo wszystko fakt zatrudniania pracowników a przede wszystkim fakt współpracy z klientami, bo na tym się to opiera wymaga umiejętności, które na szczęście prezentowane są na tym seminarium. Seminarium MtC pozwoliło już w pierwszym dniu, w pierwszej części, uświadomiło mi, że muszę dokonać zmiany w zakresie podejścia do mojej roli jako adwokata, do moich zadań, do tego co robię, co mogę dać klientom, jak również inne podejście do współpracy z klientami. Seminarium MtC mogę polecić każdemu, kto prowadzi działalność gospodarczą. Z pewnością polecę je mojemu wspólnikowi, ale też każdej osobie, która prowadzi firmę niezależnie od jej rozmiaru. Networking, który jest praktykowany na każdej przerwie poza samymi kontaktami, które w chwili obecnej

nie wiemy czy nam bezpośrednio przysporzą klientów czy partnerów biznesowych z pewnością uczy też swobodnej rozmowy, innego wyrażania swojej roli jako przedsiębiorcy jak również poznawania z innej strony innymi słowami osób działającym w zupełnie innych branżach.

Grzegorz Wiciak, Przedsiębiorca

Branża, którą obecnie zajmuję się to szeroko pojęta edukacja, przy czym teraz odkrywam nowe zasoby związane właśnie ze zmianą przekonań. Chciałbym tutaj rozwinąć pewien swój projekt, nad którym od pewnego czasu pracuję i przyjechałem tutaj by pozyskać zasoby, aby ten cel zrealizować i zmonetyzować go dla mnie z sukcesem. Najbardziej zainspirowało mnie tutaj to, że tematy, które są poruszane, dostosowane są do naszych polskich realiów, naszej mentalności, w szczególności do realiów ludzi, którymi się otaczam. Jest tu na tyle dużo wątków mnie poruszających, że ciężko mi sprecyzować jeden konkretny. Natomiast szkolenie jest na tyle ciekawe, na tyle inspirujące, że pozwala pozyskać będące wewnątrz mnie zasoby, które nie do końca traktowałem aż z taką powagą, z jaką teraz będę je traktował.

Dorota Nowak, 20 lat w biznesie

To szkolenie poleciłabym każdemu, kto czuje, że nie wykorzystuje do końca swoich możliwości jako przedsiębiorca, który jest zamknięty w swojej firmie na tylko i wyłącznie swoje pomysły i dla każdego, kto chce jeszcze bardziej rozkręcić swoją firmę i znaleźć inne niekonwencjonalne metody. Spójrzeć na swoją firmę niekonwencjonalnie. To szkolenie uświadomiło mi np. to że działałam jak Zosi samosia, czyli wychodziłam z założenia, że wszystko to co zrobię sama, będzie najlepsze i że niekoniecznie potrzebna mi jest pomoc z zewnątrz. Drugą rzecz, jaką zyskałam na tym kursie to na pewno poszerzenie świadomości, w jaki sposób mogę rozwinąć swoją firmę. Ono pokazuje mi sfery działania, których do tej pory nie znałam i nie umiałam wpaść na pomysł, że mogę klientów pozyskiwać w zupełnie inny sposób.

Rafał Woźniak, Początkujący przedsiębiorca

Seminarium MtC poleciłbym każdemu, kto ma otwarty umysł, jest kreatywny i chciałby jakiś zmian w życiu. Myślę, że tutaj dostanie odpowiedź na te wszystkie swoje pytania. Networking, który uprawiamy na przerwach ma ogromną wartość. Rozmawiając nawet wczoraj w hotelu z kolegami, okazuje się, że nie jest tak jak na innych szkoleniach, gdzie większość faktycznie zamyka się w swoich grupach tutaj wiele osób dochodzi do takich wniosków, że my sami się blokujemy, i wystarczy porozmawiać i okazuje się, że wszyscy są otwarci i chętni do współpracy, gdzieś te lody znikają i dużo ciekawych rzeczy się dowiadujemy i nagle kontakty takie, że w życiu by człowiek nie pomyślał.

Artur Żukowski, Przedsiębiorca

To seminarium dało mi inny punkt widzenia na rzeczy, które do tej pory były przede mną pomijane, czyli popatrzyłem na swój własny biznes z zupełnie innej perspektywy - budowania innej relacji z moimi klientami. poleciłbym to szkolenie wszystkim, którzy próbują zbudować swój biznes w oparciu o usługę i o sprzedaż produktu, jakim jest usługa. Sesja networkingowa na przerwach dała mi to, że poznałem kilka ciekawych osób, mam kilka kontaktów, które pewnie będziemy wykorzystywać.

Cecylia Jedynak, Przedsiębiorca

To szkolenie daje mi ogromną wiedzę i rozszerzenie swojej intuicji, że pewne rzeczy robiłam na wycucie, nie mając pojęcia czy mi to wyjdzie czy nie. Dzięki tym warsztatom i temu, co się tutaj nauczyłam myślę, że teraz każdy mój krok będzie przemyślany i nie przez przypadek. Poleciłabym to szkolenie tym, którzy mają pasję i chęć do tworzenia biznesu, ale bardzo świadomie żeby nie musieli się tego tak uczyć jak ja przez parę lat na wycucie tylko żeby już zaczęli od narzędzi, które im później ułatwią całą drogę w życiu.

Piotr Nastawski, przedsiębiorca od kilkunastu lat

Przyjechałem na MtC, żeby powiększyć swoją wiedzę, chociaż działałem już kilkanaście lat w biznesie, ale nigdy wiedzy za dużo. Do tej pory sporo różnych informacji, pomysłów uzyskałem na tym szkoleniu. Myślę, że przydadzą mi się one w mojej działalności. Szkolenie MtC poleciłbym przedsiębiorcom, zarówno tym początkującym jak i tym, którzy już długo działają na rynku. Na pewno znajdą tutaj sporo podpowiedzi, w ogóle cały model, jego składniki są inspirujące i warto to wdrożyć. Zdobywanie wzajemnych relacji między uczestnikami czyli networking wydaje mi się być bardzo ciekawą nowatorską sprawą na szkoleniach tu w Polsce i myślę, że jest bardzo pożyteczny, bo można czasami z jednej rozmowy, z jednego kontaktu stworzyć jakieś ciekawe partnerstwo, czy zdobyć klienta czy polecenia do swojego biznesu.

Marek Szaroletta, Niezależny przedsiębiorca

Przyjechałem na MtC, ponieważ jestem właśnie w trakcie zmiany. Będąc w trakcie zmiany, potrzebowałem zrobić zdecydowany krok, żeby podjąć decyzję: tak, chcę zmienić. Z Piotrkim jestem od ponad 7 lat, natomiast zdecydowałem się podjąć tę decyzję, ponieważ Piotr w mailach, które pisał przed tym szkoleniem, powiedział coś, co mi się spodobało. Było to takie moje, takie jak i czuje i jakie jest wartościowe. Pierwszą rzeczą, którą pokazał to to, że buduje biznes oparty o wartości, wiedzę, umiejętności i o doświadczenie. Kolejną rzeczą i to jest drugi krok, myślę że najważniejszy dla tych, którzy podejmują decyzję. Zaczniście inaczej mówić o tym co robicie, ponieważ ja np. cały czas mówiłem o tym co sprzedaje, a tu nauczyłem się, że ja pomagam. Pomagam ludziom, być szczęśliwymi. I tego wam życzę, abyście trafili na to szkolenie w najbliższym czasie, bo im szybciej to zrobicie, tym szybciej będziecie tam, gdzie chcecie być. Zapraszam.

Grażyna, Szuka pomysłu, jak dalej rozwijać biznes

to seminarium dało mi inne spojrzenie przede wszystkim biznesowe na moją firmę, jako miejsce, gdzie pracują ludzie, gdzie jest jakaś strategia, jakaś wizja i pozwoliło mi to uporządkować z punktu widzenia reżysera na widowni, jak to ma wyglądać albo gdzie chciałabym, żeby to zmierzało, bo do tej pory siedzę jakby wewnątrz tego

wszystkiego i nie mam jasnego obrazu całości, żeby podejmować jakieś daleko idące decyzje. Seminarium MtC poleciłabym wszystkim osobom podobnym do mnie, które zaczęły robić biznes z pasji, coś osiągnęły, ale nie wiedzą, gdzie to właściwie prowadzi dalej i jak się do tego zabrać. Networking, który uprawiamy na przerwach dał mi przede wszystkim pewność siebie w kwestii mówienia o swoim biznesie i bycia z niego dumnym. Pokazał mi, że z każdym innym przedsiębiorcom mogę rozmawiać jak z równym sobie, pomagać rozwiązywać jego problemy i prosić o pomoc w rozwiązaniu moich.

Przedsiębiorca

Jest to konkretna wiedza do zastosowania w każdej firmie i dla początkujących i dla tych, którzy już prowadzą działalność. Wartościowe tutaj są kontakty z ludźmi, z przedsiębiorcami, którzy są tutaj na tym spotkaniu. Polecam serdecznie dla każdego przedsiębiorcy.

Jakie korzyści wyniesiesz z MtC?

Zupełnie nowe spojrzenie na kontakt z klientem, zupełnie nowe przededefiniowanie tego, co robię. Zupełnie nowe podejście do marketingu. Wiele, wiele nowych rzeczy.

Ja już wynoszę sporo nowych rzeczy. Co wyniosę do końca, to się okaże, co będzie najważniejszą rzeczą. natomiast na ten moment zdecydowanie analiza tego o czym mówił Piotr, czyli to ile klient jest w stanie przynieść mi całościowo, a nie patrząc na niego przez pryzmat pojedynczych transakcji.

Konkretne informacje, konkretne sposoby na to, co mam w przyszłości robić, co mam poprawić. Dla mnie osobiście wartością jest to, że udało mi się tutaj dzięki rozmowom w czasie przerw, bardziej sprecyzować wizję, misję tego, co chcę robić.

Komu polecasz udział w MtC?

Każdemu, kto chce rozwinąć swoją działalność, bądź każdemu kto myśli o stworzeniu własnej działalności.

Ja nie tyle polecę, co przyprowadzę tutaj moich dwóch wspólników na najbliższą edycję natomiast mam zdecydowanie paru kandydatów wśród moich znajomych, którzy zajmują się handlem internetowym i to jest absolutnie dla nich must, żeby się tu pojawić.

Myślę, że jest to optymalne pod względem wiedzy tu przekazywanej dla osób, które pracują w biznesie i które natrafiły na jakąś ścianę związaną z tym, że mają coraz mniej czasu, coraz więcej pracy i nie są w stanie tej pracy samodzielnie przeanalizować pod kątem tego, co im przynosi pieniądze, a co nie. Tutaj spojrzenie z boku i spojrzenie przez pryzmat różnych branż, które się tutaj pojawiają, zdecydowanie w tym pomaga.

Na pewno bym poleciła osobom, które zaczynają tworzyć firmę. To byłby świetny początek, ale właściwie każdemu kto chce świadomie prowadzić biznes.