

Москва, 28 мая 2016

СТРАТЕГИЯ ПРОРЫВА:



Брайан Трейси

7 шагов на пути
к лидерству,
успеху и высокой
эффективности

Академия Брайана Трейси
www.tracyacademy.com
8 495 369 60 95



Финансовый партнер



Генеральный партнер



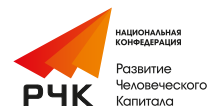
Коучинговый партнер



Официальная биржа контента



Информационные партнеры



Организатор



mb@mb-events.ru
8 495 369 60 95

Академия Брайана Трейси - это совместный проект международной компании Brian Tracy International (BTI) и Moscow Business Events на территории России, Казахстана, Украины, Белоруссии, Эстонии, Латвии и Литвы. За период с 2011 по 2015 год на семинарах Брайана Трейси только в России обучилось более 18 000 человек.

Миссия Академии - помогать людям становиться эффективными и успешными, а компаниям прибыльными и стабильно развивающимися, при помощи обучения, развития необходимых компетенций и навыков по методикам Брайана Трейси.

Услуги Академии:

1. Организация и проведение открытых и корпоративных авторских семинаров Брайана Трейси:

- ✓ Достижение максимума: ключ к личному и бизнес-успеху
- ✓ Мини-МВА для руководителей и собственников: как совершить прорыв в бизнесе
- ✓ Эффективные стратегии в лидерстве и менеджменте
- ✓ Тайм-менеджмент: инструмент повышения личной и корпоративной эффективности
- ✓ Успех в продажах: лучшие мировые практики экспертов и компаний
- ✓ Искусство управления: эффективные инструменты достижения результатов

2. Обучение корпоративных заказчиков по программам компании BTI по направлениям:

- ✓ Рост продаж и совершенствование работы с клиентами.
- ✓ Лидерство и менеджмент.
- ✓ Персональный успех и личная эффективность.
- ✓ Повышение эффективности и развитие бизнеса.

3. Проведение стратегических и практических сессий по тематикам:

- ✓ Разработка видения, миссии, целей на 20/10/5/3/1 год и плана действий на ближайший год.
- ✓ Разработка новой бизнес-модели и совершенствование существующей с целью повышения стабильности и прибыльности компании.
- ✓ Улучшение/оптимизация портфеля продуктов и услуг.
- ✓ Изменение системы продаж и маркетинга.
- ✓ Как создать команду, повысить мотивацию с целью повышения эффективности и результативности работы.

Корпоративные клиенты Академии и Брайана Трейси в России:



**Хотите заказать тренинг для своей компании
или попасть на открытый тренинг?**

ЗВОНИТЕ: +7 (495) 369 60 95 ПИШИТЕ: ACADEMY@MB-EVENTS.RU

Открытые и корпоративные тренинги от Академии Брайна Трейси

Ежемесячно
2016

Тренинг «Навыки успешных продаж»

Целевая аудитория: специалисты и руководители, занятые в продажах B2C и B2B, где продажи происходят конкретным лицам в компании при помощи консультационных продаж.

Цель тренинга: обучить участников технологии увеличения персональных продаж в 2 раза за ближайшие 12 месяцев, вселить в них веру и мотивацию на достижение этой цели.

В программе:

- Как правильно выбрать целевого клиента
- Построение доверительных отношений в продажах
- Точное определение потребностей
- Проведение убедительных презентаций
- Как эффективно работать с возражениями
- 7 способов завершения продажи
- Как получить повторные продажи и рекомендации

Результат: участники проведут оценку владения навыками до и после тренинга, овладеют системой продаж из 7-и ключевых навыков, создадут для себя Персональную Карту Продаж - инструмент для ежедневной работы со своим конкретным товаром или услугой.

Ежемесячно
2016

Тренинг «Результативный менеджмент»

Целевая аудитория: собственники, директора, руководители, менеджеры, стремящиеся существенно повысить эффективность своей работы и результативность работы персонала.

Цель тренинга: обучить участников ключевым навыкам менеджмента, применение которых обеспечивает в среднем 80% результатов для руководителя, существенно повышает эффективность работы подчиненных и способствует выполнению заданий с высоким качеством в необходимые сроки.

В программе:

- Основные функции и навыки руководителя
- Семь ключей успешного менеджмента
- Как правильно расставлять приоритеты
- Создание команды победителей
- Как получить максимальный эффект от сотрудников
- Искусство проведения совещаний
- Делегирование: ключ к достижению леввериджа

Результат: участники проведут оценку владения ключевыми навыками управления, овладеют системой практических навыков, которые смогут применить уже на следующий день после тренинга, создадут свою Персональную карту руководителя - инструмент, содержащий план действий и приемы для ежедневного управления своими ключевыми сотрудниками.

Хотите заказать тренинг для своей компании или попасть на открытый тренинг?

ЗВОНИТЕ: +7 (495) 369 60 95 ПИШИТЕ: ACADEMY@MB-EVENTS.RU

BEST PRACTICE ОТ 2-х МИРОВЫХ ЭКСПЕРТОВ

22
октября
2016**UPGRADE**
системы продаж и маркетинга

Авторская программа от двух мировых экспертов в области продаж и маркетинга.

Целевая аудитория: собственники, директора, руководители и члены их команд, отвечающие за продажи, маркетинг и отношения с клиентами.

В программе:

- ✓ Как из отдела продаж сделать команду победителей
- ✓ Как построить эффективный процесс продаж
- ✓ Управление продажами в новых условиях
- ✓ Как добиться синергии отделов продаж и маркетинга

Что получают участники:

- ✓ Новые инструменты для продаж и маркетинга
- ✓ Статистические данные для улучшения стратегии продаж
- ✓ Новые способы позиционирования и работы с клиентами
- ✓ Практические рекомендации по повышению эффективности продаж

АВТОР "5* SALES"
Майкл Бэнг

Культовая фигура в западном бизнес-сообществе последних десятилетий. Сегодня г-н Бэнг считается одним из лучших международных тренеров по навыкам управления продажами и сервисом. Автор тренингов «Эффективные продажи: как продавать легко и просто», «Совершенствование навыков продаж», «Как продавать идеи», «Продажи класса «люкс»: как продавать дорогие товары».

**АВТОР СПИН**
Нил Рекхэм

Всемирно известный консультант по продажам, основатель консалтинговой компании Huthwaite Inc, создавший технику СПИН на основе проведения крупнейшего исследовательского проекта совместно с Xerox и IBM. Исследование охватило 35 тысяч успешных сделок по продажам в 23 странах мира.

**САЙТ МЕРОПРИЯТИЯ: SESSION2016.NEILRACKHAM.RU**

Купон на скидку* для участников авторского тренинга Брайана Трейси 28 мая 2016 "Стратегия Прорыва"

*Купон действует до 15 июня 2016 г.

При предъявлении необходимо назвать ФИО участника авторского тренинга Брайана Трейси 28 мая 2016 г. "Стратегия прорыва".

Для получения скидки:

Звоните: +7 (495) 369 60 95 | Пишите: academy@mb-events.ru

2000 р.





Академия БРАЙАНА ТРЕЙСИ



Онлайн обучение

Эффективный формат обучения:

- комбинация форматов обучения: видео + рабочие материалы + система оценки прогресса обучения
- возможность повторения для закрепления материала
- последовательность и системность обучения



УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

1-й этап обучения

- Новые реальности и психология продаж
- Как привлечь новых клиентов
- Продажи методом построения взаимоотношений
- Четкое определение потребностей покупателя
- Как сделать презентацию убедительной
- Преодоление возражений по цене
- Закрытие продажи

2-й этап обучения

- Продажи методом консультирования
- Построение успешных отношений с клиентом
- Персональное планирование продаж
- Неценовые факторы продаж
- Как правильно задавать вопросы для успеха в продажах
- Как клиенты покупают
- 7 критических навыков успеха в продажах

3-й этап обучения

- Превосходное обслуживание клиентов
- Преодоление возражений
- Навыки успешных переговоров в продажах
- Как повысить личную эффективность в продажах
- Как обеспечить повторные продажи и рекомендации
- Как заработать хорошую репутацию
- Влияние на поведение клиента



ПЕРСОНАЛЬНЫЙ УСПЕХ

1-й этап обучения

- 7 основных составляющих успеха
- Роль лидерской позиции
- 7 важнейших законов успеха и высоких достижений
- Фундамент Вашего успеха и высоких достижений
- Фактор ответственности
- Как избавиться от основного ограничителя
- Источники негативных эмоций и способы борьбы с ними

2-й этап обучения

- Ментальные привычки для достижения успеха
- Как создать новую Я-концепцию успешного человека
- Эффективные правила изменения мышления
- Целеполагание - фундаментальный навык успеха
- 7 шагов к достижению цели
- Фокус и сила концентрации
- Как управлять изменениями в своей жизни

3-й этап обучения

- Управление своей карьерой
- Результативная работа в команде
- Управление стрессом
- Развитие креативных способностей
- Развитие успешной личности
- Интегрирующий принцип успеха
- Достижение баланса в жизни



ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

1-й этап обучения

- Психология тайм-менеджмента
- Как правильно расставлять приоритеты
- Планирование и организация
- Максимальная производительность
- Эффективное управление проектами
- Избавление от поглотителей времени

2-й этап обучения

- Постановка стратегических целей
- Преодоление прокрастинации
- Сохранение скорости
- Делегирование и взаимодействие
- Баланс между работой и личной жизнью
- Философия тайм-менеджмента

Только сегодня!

Для участников мероприятия.

www.tracyacademy.com/courses
+7 (495) 369 60 95

~~4 900 Р.~~

3 900 Р.*

Стоимость одного этапа обучения.

- 6 или 7 обучающих сессий
(зависит от курса)

- рабочие тетради

~~14 700 Р.~~

9 900 Р.*

Стоимость полного курса обучения.

- 21 или 12 обучающих сессий
(зависит от курса)

- рабочие тетради

*специальные цены для участников семинаров Брайана Трейси в России и СНГ.

Не упускайте возможность!

Участвуйте в видео-семинарах у себя дома или на работе в **удобное для вас время**. Это просто, удобно и эффективно.

Более **6000 слушателей** из России и стран СНГ прошли обучение по **видео-программам Брайана Трейси**.



«МОЙ БРОКЕР»

ИНВЕСТИЦИИ В ВАШЕМ СМАРТФОНЕ

«Мой брокер» – интеллектуальное мобильное приложение для торговли на бирже. Это все, что необходимо для эффективных инвестиций – подбор персонального портфеля, котировки и инвестиционные идеи, новости и аналитика по рынкам и эмитентам, а так же удобный анализ ваших активов.



Простота и комфорт

Современный и понятный интерфейс, наличие мобильного приложения сделают процесс инвестирования максимально удобным



Котировки онлайн

Раздел «Котировки» позволяет следить за динамикой акций, курсом валют, индексами или ценами на фьючерсы в любом месте, где есть интернет



Инвестиционные идеи

Это готовые решения от профессиональных аналитиков с пояснениями и экскурсом в историю вопроса



Персональные рекомендации

В зависимости от опыта, суммы, валюты и периода инвестирования, приложение подберет для вас торговые рекомендации



Удобный анализ портфеля

Контролировать свои активы можно в разделе «Мой портфель». Информация о балансе, инструментах или доходности — всегда под рукой в наглядном формате



Поддержка клиентов

Онлайн 24 часа 7 дней в неделю

my.broker.ru

ООО «Компания БКС» лицензия № 154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.



Хотите уменьшить налоги и защитить свой бизнес?

3 млрд
экономии

30 млн
страховка

96% дел
выиграно

15 лет
опыта

- Налоговая оптимизация и планирование
- Выявление переплат, возмещение НДС
- Оспаривание доначислений по проверкам
- Защита от «блокировки» счетов
- Tax & Legal Due Diligence
- Налоговое и корпоративное структурирование
- Взыскание долгов, разрешение споров
- Сопровождение государственных контрактов (госзакупки, концессионные соглашения, соглашения о ГЧП)

Нас рекомендуют:



Нам доверяют свои проекты:



Андрей Зуйков

*Управляющий партнер
Юридической компании
«Архитектура Права»*

Налоговая практика с 2001 года (включая позиции Налогового директора ОАО «НТВ-Плюс» (Холдинг «Газпром-Медиа»), Руководителя Налогового департамента ФГУП «Росспиртпром»).

Член Налогового совета ТПП РФ, член Палаты налоговых консультантов

Экономия налогов – более 3,5 млрд. руб.

1-ое в истории Московской области концессионное соглашение (частная инициатива)

Офис в Москве и Нидерландах

8 (495) 532-89-61

8 (916) 440-24-51

www.archoflaw.ru

azuikov@archoflaw.ru



Приглашаем на бесплатный семинар 6 секретов личных финансов

Семинар о том, как управлять деньгами так,
что бы их становилось больше

На этом семинаре Вы узнаете:

-  Как управлять финансами, чтобы они увеличивались
-  Уровень своего финансового интеллекта
-  Как правильно считать деньги
-  Как принимать правильные финансовые решения
-  Как максимально быстро создать капитал

Узнайте ближайшую дату на сайте
www.6sekretov.ru



Скачайте бесплатно книгу «5 шагов к финансовой свободе»
на сайте www.5-shagov-book.ru





Хочешь произвести впечатление с первого раза?

Создай #свой бренд со стилистом @karinakapri_stylist

■ Твой # бренд

Ты – это твой характер, твои мысли и твоя одежда.
Когда ты молчишь – за тебя говорит твоя одежда.
Создай свой стиль, свой бренд.

■ Твои # деньги и время

У тебя работа и большие дела. Не трать время = деньги.
Подбор гардероба доверь профессиональному стилисту.

■ Ты # 🙌

Пришел, увидел, победил.
А стилист помог.



Увидимся?

Стенд Имидж Студия «Эскалад»

**Карина
Каприэлова**

Имиджмейкер-стилист

1

Снимаю колоссальную «головную боль» в виде «нечего одеть». Подберу гардероб, в котором не будет много одежды, но всегда найдется уйма безупречных комплектов на любые случаи жизни.

3

Экономлю ваше время. Знаю ассортимент магазинов наизусть. Поэтому шоппинг для вас – это примерка заранее подобранных мною комплектов.

2

Берегу Ваши нервы! Я за Вас обойду все магазины и подберу одежду, которая идеально впишется в Ваш стиль и бюджет.

4

Экономлю Ваши деньги! Благодаря моим скидочным карточкам в Москве и знанию правильных дискаунтеров в Европе, мои услуги будут для Вас почти бесплатными!

Среди клиентов: бизнес элита (список Forbes), ведущие новостных каналов, бизнесмены, сотрудники офисов, их жены и дети.

www.escalade-style.ru | 8 (985) 222 3946 | Instagram: karinakapri_stylist

Facebook: www.facebook.com/karina.kaprielowa

28

мая

2016

Авторский тренинг "Стратегия прорыва" 7 шагов на пути к лидерству, успеху и высокой эффективности

Программа

<u>08:30 - 10:00</u>	Регистрация
<u>10:00 - 10:10</u>	Выступление организаторов
<u>10:10 - 11:30</u>	Сессия 1 <i>Целеполагание и преодоление барьеров</i>
<u>11:30 - 12:00</u>	Перерыв
<u>12:00 - 13:30</u>	Сессия 2 <i>Как раскрыть свой потенциал и найти нужных людей</i>
<u>13:30 - 15:00</u>	Обед*
<u>15:00 - 16:30</u>	Сессия 3 <i>Лидерство, мотивация и постоянное развитие</i>
<u>16:30 - 17:00</u>	Перерыв
<u>17:00 - 18:30</u>	Практика <i>Создание персонального плана действий</i>



* Обед с Брайаном Трейси для владельцев билетов категории "VIP" состоится в ресторане "Винный сад" (2 этаж).
* Для владельцев билетов категории "Престиж", "Бизнес" обед будет организован в ресторане гостиницы (2 этаж).



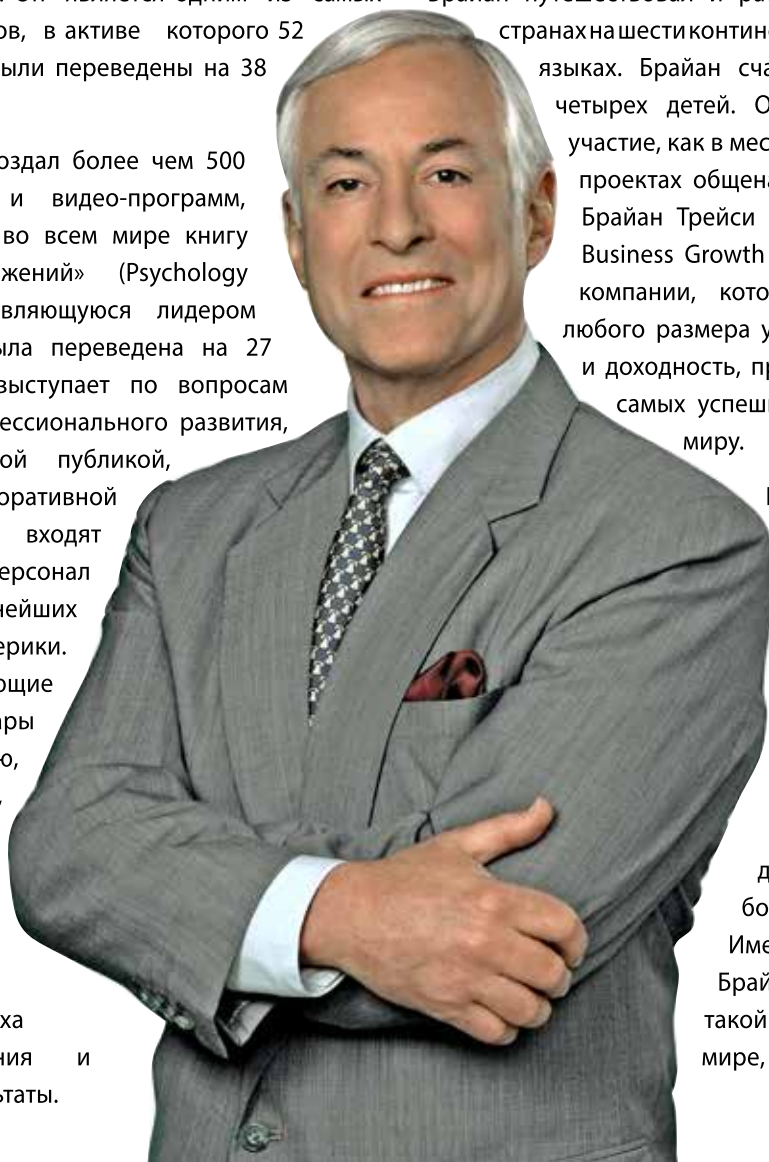
Стоимость парковки на территории гостиницы - 500 р./день.
При оплате на стойке Ресепшн скажите кодовое слово "Брайан Трейси".

БРАЙАН ТРЕЙСИ – Консультант • Тренер • Автор

Брайан Трейси - консультант по развитию бизнеса, менеджменту, развитию личности, который лично работал с руководителями высшего звена и собственниками средних и крупных компаний во всем мире. На сегодняшний день он является одним из лучших бизнес-тренеров в мире по вопросам лидерства и менеджмента, мотивации и развития бизнеса.

Брайан Трейси обладает учёными степенями бакалавра и магистра в области коммерции, является президентом «Брайан Трейси Интернэйшнл», ассоциированные члены которой расположены в разных городах США и в 32 странах мира. Он является одним из самых продаваемых авторов, в активе которого 52 книги, которые были переведены на 38 языков мира.

Брайан написал и создал более чем 500 обучающих аудио и видео-программ, включая известную во всем мире книгу «Психология достижений» (Psychology of Achievement), являющуюся лидером продаж, которая была переведена на 27 языков мира. Он выступает по вопросам личностного и профессионального развития, как перед широкой публикой, так и перед корпоративной аудиторией, куда входят руководители и персонал многих крупнейших корпораций Америки. Его захватывающие лекции и семинары по управлению, продажам, самооценке, целеполаганию, стратегии, творческому потенциалу и психологии успеха приносят изменения и долгосрочные результаты.



До момента основания своей компании Brian Tracy International Брайан работал в должности главного операционного директора строительной компании с капиталом в 265 млн. долларов США. Он сделал успешную карьеру в области продаж и маркетинга, инвестиций, девелопмента на рынке недвижимости и консультирования. Он управлял консалтинговыми проектами высокого уровня по стратегическому планированию и организационному развитию в корпорациях с капиталом в несколько миллиардов долларов.

Брайан путешествовал и работал более чем в 100 странах шести континентах, говорит на четырех языках. Брайан счастливо женат и имеет четырех детей. Он принимает активное участие, как в местном сообществе, так и в проектах общенационального масштаба. Брайан Трейси — президент компании Business Growth Strategies — интернет-компании, которая помогает фирмам любого размера увеличить свои продажи и доходность, применяя лучшие методы самых успешных компаний по всему миру.

Принято считать семинары Брайана Трейси идеальными: программа построена таким образом, что участники понимают и могут применять все инструменты на практике, в результате использования которых, достигают значительно больших результатов. Именно поэтому, семинары Брайана Трейси пользуются такой популярностью во всем мире, а теперь и в России.

СОДЕРЖАНИЕ

Первая сессия

Постановка целей..... 1

Вторая сессия

Преодоление внутренних барьеров на пути к успеху..... 7

Третья сессия

Раскрытие внутреннего потенциала 13

Четвертая сессия

Поиск людей, которые помогут достичь целей 20

Пятая сессия

Лидерство и мотивация людей 26

Шестая сессия

Как достигать целей быстрее 34

Седьмая сессия

Подготовка персонального плана 40

ПЕРВАЯ СЕССИЯ

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Для личного успеха более всего важны ясность и фокус при целеполагании.

Чем больше ясности, тем легче сосредоточиться на цели.

Идеальная ситуация

Представьте, что вы можете делать и иметь то, что захотите, и быть, кем захотите.

Представьте, что вы можете взмахнуть волшебной палочкой и сделать жизнь совершенной.

Теперь подумайте о будущем, вообразите, что ваша жизнь в будущем стала идеальной. Как она теперь выглядит?

1. Финансовая жизнь в будущем идеальна. Чем она отличается от сегодняшней?

1. _____

2. _____

3. _____

2. Ваш бизнес и карьера через 5 лет стали идеальными. Чем они отличаются от того, что вы имеете сейчас?

1. _____

2. _____

3. _____

3. Вы стали экспертом в конкретных направлениях. Что это за направления?

1. _____

2. _____

3. _____

4. Через 3-5 лет ваша семейная и личная жизнь идеальны. Чем они отличаются от сегодняшней?

1. _____

2. _____

3. _____

5. Через год ваше здоровье и физическая форма стали идеальными. В чем ключевые отличия от сегодняшнего самочувствия и физической формы?

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

1. _____
2. _____
3. _____

Формула постановки цели

1. Подумайте, чего именно вам хочется. Будьте конкретны.

Какая ваша цель? _____

2. Запишите ее; сделайте измеримой.
В чем будет измеряться успех? Какие критерии ее достижения будете использовать? _____

3. Установите срок.
Когда вы собираетесь достичь цели(дата и время)? _____

Упражнение «Три цели»:

1. Финансовые цели: за 30-60 секунд запишите три самые важные финансовые цели.

1. _____

2. _____

3. _____

2. Карьерные и профессиональные цели: запишите три самые важные карьерные и профессиональные цели.

1. _____

2. _____

3. _____

3. Обучение и повышение квалификации: запишите три самые важные темы, в которых хотите стать профессионалом.

1. _____

2. _____

3. _____

4. Семейные и личные цели: запишите три самые важные цели в личной жизни.

1. _____

2. _____

3. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

5. Цели по здоровью и физической форме: запишите три самые важные цели в области здоровья и физической формы.

1. _____

2. _____

3. _____

В каждой области определите главную цель:

1. Финансовая цель №1? _____

2. Цель №1 в карьере и бизнесе? _____

3. Цель №1 в собственном развитии? _____

4. Цель №1 в семейной и личной жизни? _____

5. Цель №1 в области здоровья и физической формы? _____

Достижение какой одной цели окажет наибольшее положительное воздействие на вашу жизнь?

ВТОРАЯ СЕССИЯ

ПРЕОДОЛЕНИЕ ВНУТРЕННИХ БАРЬЕРОВ НА ПУТИ К УСПЕХУ

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Закон Веры: Во что веришь, то становится для тебя реальностью.

"Веришь не тому, что видишь, а видишь то, во что веришь". (Уэйн Дайер)

"Вера создает реальность". (Уильям Джеймс)

Ограничивающие убеждения – самые серьезные препятствия на пути к успеху и высоким достижениям.

Любой успех начинается с переосмысления своих ограничивающих убеждений.

Шаг первый: поставьте под сомнение свои ограничивающие убеждения.

1. Почему вы еще не достигли целей?

Какие у вас причины (ваши любимые отговорки) объясняющие то, почему вы еще не достигли этих целей?

1. Финансовых целей?

a. _____

b. _____

c. _____

2. Профессиональных и карьерных целей?

a. _____

b. _____

c. _____

3. Целей по обучению и развитию?

a. _____

b. _____

c. _____

4. Личных и семейных целей?

a. _____

b. _____

c. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

5. Целей по здоровью и физической форме?

a. _____

b. _____

c. _____

Шаг второй: бросьте вызов ограничивающим убеждениям.

1. Если допустить, что ни одно из них не верно, что бы вы стали делать по-другому?

1. _____

2. _____

3. _____

2. Худшее ограничивающее убеждение - это "Я не достаточно хорош(а)".

1. _____

2. _____

3. _____

Что вы хуже других, недостаточно умны, талантливы, креативны и привлекательны.

А если бы у вас не было никаких ограничений?

Что если бы у вас были все таланты и способности, которые необходимы?

Все необходимые друзья и знакомства, знания и опыт, деньги и ресурсы?

Станьте человеком без ограничений

Если бы вам гарантировался успех в каждой области жизни, то что бы вы делали иначе?

1. _____

2. _____

3. _____

Шаг третий: программируйте себя на успех.

1. **Опишите:** сделайте ясное и четкое описание цели или идеального результата. Что бы вы написали? _____

2. **Визуализируйте:** представьте четкую картину результата, как если цель уже достигнута.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Как это выглядит? _____

3. **Придайте эмоциональный характер:** вообразите свои эмоции от достижения цели.

Опишите их. _____

4. **Воплотите:** ведите себя так, будто цель уже достигнута.

Позитивные действия повышают уверенность в себе.

Какие действия вам следует немедленно предпринять?

1. _____

2. _____

3. _____

5. **Реализуйте:** с этого момента расслабьтесь и будьте уверены, что достигнете своей цели в нужное время.

Чем чаще вы бросаете вызов ограничивающим убеждениям и ставите

ТРЕТЬЯ СЕССИЯ

РАСКРЫТИЕ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

Тысячи людей в России достигли успеха в самых разных видах деятельности и отраслях.

Многие к 30 годам зарабатывают столько, сколько другие - к 50.

Были изучены самые успешные люди из разных сфер деятельности с целью выявления характеристик, позволяющих им достигать больше, чем достигает средний человек.

В этой сессии вы узнаете об основных навыках этих людей и о том, как можно развить эти навыки в себе.

Шесть инструментов для раскрытия внутреннего потенциала.

1. Первый инструмент - знания.

Непрерывное обучение длиною в жизнь подарит вам то самое "минимальное преимущество".

Какие знания вам особенно помогли бы быстрее продвигаться?

1. _____

2. _____

3. _____

Чтобы больше зарабатывать, надо больше знать.

2. Владение навыками преумножает результаты во всех областях деятельности:

Компетентность и качество работы определяют заработок. _____

Какие навыки, отвечающие за развитие карьеры, вам необходимо развить прямо сейчас?

1. _____

2. _____

3. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Небольшое усовершенствование навыка может привести к сильному улучшению результатов.

3. Деньги в виде сбережений - это фактор вашего роста:

а) Ваша цель - на протяжении всей карьеры сберегать 10%-20% дохода.

б) Деньги дают свободу выбора, а не ощущение, что альтернативы отсутствуют.

в) Деньги позволяют воспользоваться возможностью тогда, когда это необходимо.

Перечислите три способа сокращения расходов или увеличения доходов:

1. _____

2. _____

3. _____

4. Хорошие профессиональные привычки сделают вас востребованными для тех людей, которые вам могут помочь:

- а) Научитесь четко расставлять приоритеты в работе. _____

- б) Научитесь эффективно использовать время. _____

- в) Выработайте ощущение срочности. Делайте дела сразу, не откладывая. _____

Какие три ежедневных действия повысят вашу продуктивность?

1. _____
2. _____
3. _____

5. **Позитивному человеку** открываются многие двери:
- а) Решите стать жизнерадостным, приятным, вежливым и позитивным человеком. _____

- б) Положительно отзывайтесь о себе, чтобы как можно чаще ощущать себя позитивным человеком. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

- в) Будьте как можно более добры к другим людям, со всеми и везде. _____

Что более всего поможет вам выстраивать позитивные отношения?

1. _____

2. _____

3. _____

6. **Внешний вид** - важный аспект. Всего за несколько секунд он может помочь, а может и навредить.

- а) В 95% случаев люди судят по внешности.

- б) Всегда одевайтесь как успешный человек.

- в) Если хотите всегда быть на высоте, достигните и поддерживайте высокий уровень физического здоровья и энергии.

Как вы можете улучшить внешний вид?

1. _____

2. _____

3. _____

Пожалуй, **характер** – один из определяющих факторов успеха в современном обществе:

а) Честность - основа характера. _____

б) Всегда говорите правду. _____

в) Самодисциплина и самообладание - основа характера. _____

Счастье – это постоянное движение к желаемому идеалу. Чем больше вы будете практиковать эти принципы, тем будете успешнее и счастливее.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ЧЕТВЕРТАЯ СЕССИЯ

ПОИСК ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ДОСТИЧЬ ЦЕЛЕЙ

Связи и знакомства

Чем больше времени вы будете проводить с людьми, которые могут вам помочь и которым можете помочь вы, тем вы будете успешнее.

Формула успеха: число контактов \times качество отношений = уровень личного и профессионального успеха

Заведение полезных знакомств - один из мощнейших инструментов в коммуникации.

1. Если будете постоянно знакомиться с людьми из своей отрасли или специализации, то будете иметь бесценные для вас и компании идеи и инсайты.
2. Доказано, что существует прямая зависимость между количеством знакомых из профессиональной области и уровнем успеха.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

3. Большинство руководителей высшего звена – очень коммуникабельные люди.

Проводите время с теми, кем восхищаетесь и кого уважаете.

1. **Босс:** станьте привлекательнее для босса, чтобы он(а) проводил(а) с вами больше времени.
 - 1) Постоянно просите у босса больше ответственности.
 - 2) Когда он(а) дает вам работу, выполняйте ее быстро и качественно.
 - 3) Просите у босса советов касательно книг для чтения и вопросов для изучения.
 - 4) Когда он(а) дает вам советы, сразу же им следуйте.

Практическое упражнение:

Что вы можете сделать, чтобы больше и более результативно общаться с боссом?

1. _____
2. _____
3. _____

2. **Коллеги:** проводите время с лучшими специалистами вашей компании.

- 1) Они отлично работают.
- 2) Они позитивны и общительны.
- 3) Они любят и уважают вас.

Практическое упражнение:

Что вы можете сделать, чтобы стать таким человеком, которого коллеги будут любить и уважать?

1. _____
2. _____
3. _____

3. **Общение за пределами работы:** вступайте в профессиональные организации и проводите время с успешными людьми, которые:

- 1) Лидеры в своих организациях.
- 2) Уважают других.
- 3) Готовы помочь и дать совет.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Практическое упражнение:

К каким профессиональным организациям и ассоциациям вы можете присоединиться?

1. _____

2. _____

3. _____

Правила успешного построения взаимоотношений и повышения их качества:

1. Задавайте вопросы и внимательно выслушивайте ответы - это создает доверие.
2. Расспрашивайте искренне людей об их работе, о том, как они начинали свой путь и как у них дела сейчас.
3. Предлагайте помощь:
 - а) Отправьте новому человеку электронное письмо.
 - б) Отправьте ему/ей книгу или статью.
 - в) Направьте ему/ей клиента или деловой контакт.

Если вы присоединяетесь к профессиональным сообществам, то должны регулярно бывать на их встречах.

1. Слушайте выступающих и аккуратно делайте заметки с идеями и инсайтами.
2. Посещайте семинары и мастер-классы, организуемые профессиональным сообществом.

Практическое упражнение:

1. Решите для себя, что с сегодняшнего дня каждую неделю будете встречаться с одним новым человеком.
2. Сразу же пригласите нового человека на кофе или обед.
3. Если вам нравится новый человек, а вы нравитесь ему (ей), предложите какую-нибудь помощь.
4. Если вы не чувствуете расположения к человеку, не надо встречаться с ним (с нею) вновь.
5. Где бы вы не были, всегда представляйтесь новым людям: "Здравствуйте, меня зовут _____. Чем вы занимаетесь?"

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ПЯТАЯ СЕССИЯ

ЛИДЕРСТВО И МОТИВАЦИЯ ЛЮДЕЙ

Лидерская позиция - это скорее то, какой личностью вы являетесь, а не кем вы работаете и чем занимаетесь. Развивать лидерские качества сегодня необходимо любому эффективному сотруднику или руководителю.

Один из главных принципов личностного развития заключается в том, что чем бы вы серьезно ни занимались, это будет расширять ваш опыт и совершенствовать личность.

Лидерство - самый важный элемент успеха и неудач компании или бизнеса.

Лидерами не рождаются, лидерами становятся.

1. Лидеры делают себя сами.
2. Лидеры появляются там, где ситуация требует лидерства.
3. Лидеры тщательно развивают в себе и других сильные стороны.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Обладание _____ – самая важная характеристика лидера.

1. Первая составляющая видения – это _____: то, что вы и организация отстаиваете.
2. Вторая составляющая – это _____: роль компании и лидера - в исполнении миссии.
3. Третья составляющая – это _____: то, зачем организация существует.
4. _____ – четвертая составляющая видения: конкретные измеримые шаги по переходу из текущего состояния в желаемое.
5. Пятая составляющая видения – это _____: точно знать, за что вы боретесь.

Ясность занимает первое место в вопросе видения и эффективности лидерства.

Вторая характеристика лидера - _____.

“Храбрость – первоочередная характеристика, ибо от нее зависят все прочие”. (Уинстон Черчилль)

ДЛЯ ЗАМЕТОК

1. Храбрость – это готовность _____.
- а) Храбрость - самое заметное качество настоящего лидера.
- б) Будущее принадлежит тем, кто рискует.
2. _____ - готовность действовать без каких-либо гарантий.
3. _____ подразумевает постоянство стратегии и смелость идти вперед при любых обстоятельствах.
4. _____ – это умение придерживаться курса.
5. _____ управление - это всегда самая сложная проверка на лидерство.

Целостность личности – наиболее востребованное и уважаемое качество лучших людей и руководителей.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

1. На целостности стоят все другие качества.
2. "Самый важный навык в лидерстве – соблюдение _____ (принимать мир таким, какой он есть, а не каким хочется, чтобы он был)". (Джек Уэлч)
3. Ядро целостности - _____.
4. Абсолютно необходимое для получения поддержки других качество - это _____.
5. Всегда выполняйте _____.

Ещё одно ключевое лидерское качество – умение _____, способность смотреть вперед.

1. Все великие лидеры - хорошие _____.
2. Главное в умении предвидеть - регулярное прогнозирование _____.
3. Рассматривайте _____ исходы.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

4. Будьте в курсе того, куда движутся компания, отрасль и _____.

5. Предугадывайте _____ изменений окружающей среды.

Следующее качество лидера – _____ и работать с людьми.

1. Умение сотрудничать позволяет создавать команду приверженцев и последователей.

2. Определите _____ внутри и вне организации.

3. Расширение власти лидера происходит за счет расширения сети управляемых им подчиненных или приверженцев.

4. Управляйте/лидируйте путем _____ - это вдохновляет и мотивирует других.

Лидерами _____, причем обычно самостоятельно.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Лидерами становятся в ходе непрерывного процесса личностного и профессионального развития. Лидеры постоянно учатся и растут. Решите стать выдающимся лидером в каждой сфере вашей жизни.

ТЕОРИЯ МОТИВАЦИИ ГЕРЦБЕРГА подразделяет стимулирующие факторы на две группы:

1. _____ факторы удовлетворяют основные потребности, но как мотиваторы имеют ограниченную силу.
2. _____ факторы удовлетворяют потребности высшего порядка и генерируют непрерывную мотивацию.
 - а) Сложные интересные задачи - вечный мотиватор.
 - б) Люди мотивируются возможностями роста, обучения, развития и реализации потенциала.

Еще в 30-е годы на заводе General Electric в Хоторне, Нью-Джерси, обнаружили один мотиватор, он называется _____.

Было обнаружено, что внимание к работникам мотивирует тех работать лучше.

Теория _____ Дэвида Макклеллана выделяет три потребности:

1. Кого-то более всего мотивирует возможность _____.
2. Кого-то более всего мотивирует возможность _____, что позволяет достигать результатов посредством других людей.
3. Кого-то более всего мотивирует _____, тем, что дает чувство одобрения и принятия, ощущения себя как части команды.

Существует два _____ универсальных мотиватора:

1. Потребность в _____ – выделиться как личность.
2. Потребность в _____ – быть частью чего-то большего.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Идеально, когда удовлетворяются обе потребности.

Главнейший принцип управления:

"Что _____, то и исполняется".

Практическое упражнение:

1. Какие люди в вашей компании/команде являются лидерами? Что между ними общего?

1. _____

2. _____

3. _____

2. Какие навыки вам необходимо развить, чтобы перейти на новый уровень лидерства?

1. _____

2. _____

3. _____

Что вы теперь будете делать по-другому по итогам прохождения этой сессии?

ШЕСТАЯ СЕССИЯ
КАК ДОСТИГАТЬ ЦЕЛЕЙ БЫСТРЕЕ

Удвоить производительность можно семью способами.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

1. _____: Выделите время и наведите абсолютную ясность касательно своих целей и приоритетов.

а) К чему вы стремитесь? _____

б) Как вы пытаетесь это сделать? _____

в) Есть ли лучшие способы этого достичь?

Какие у вас три самые важные текущие и профессиональные цели?

2. Определите _____ доход:

ДЛЯ ЗАМЕТОК

а) Определите свой _____ заработок:

б) Разделите его на 2000:

Годовой доход/2000 = _____?

в) И занимайтесь только теми видами деятельности, которые приносят _____ почасовой доход.

г) Все прочие дела и задачи делегируйте, отдайте стороннему исполнителю или _____.

3. Практикуйте Закон _____, эти три правила обеспечат вам 90% желаемого результата:

1. _____

2. _____

3. _____

1. Уменьшите общее количество задач. _____

2. Делайте более ценные задачи. _____

3. Занимайтесь ими большую часть

времени _____
_____.

При выполнении каждой задачи повышайте квалификацию.

4. Составляйте _____ дел:
- а) Ежедневный список: _____ накануне.
 - б) Применяйте к списку _____ 80/20.
 - в) Определяйте самую _____ задачу.

Какие у вас три самые важные ежедневные задачи?

1. _____
2. _____
3. _____

5. Закон Вынужденной _____: на самые важные дела время всегда находится.

- а) Какая ваша самая важная _____?
- 1. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

2. _____

3. _____

б) Какие самые важные _____?

1. _____

2. _____

3. _____

в) Что только вы можете сделать такого, что
окажет самое большое _____ на ваши
результаты?

1. _____

2. _____

3. _____

Что вы собираетесь сделать для увеличения
скорости достижения поставленных целей?

1. Целей в бизнесе, карьере и доходе?

1. _____

2. _____

3. _____

2. Семейных и личных целей?

1. _____

2. _____

3. _____

3. Образовательных целей?

1. _____

2. _____

3. _____

4. Целей по здоровью и физической форме?

1. _____

2. _____

3. _____

5. Целей по финансовой независимости?

1. _____

2. _____

3. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

СЕДЬМАЯ СЕССИЯ

ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛЬНОГО ПЛАНА

Три аспекта личного планирования:

1. Четкие цели и задачи: решите, чего именно хотите в каждой области.
2. Четкие критерии и контрольные показатели: определите ключевые цифры для ориентира.
3. Четкие сроки и план: решите, когда именно каждая задача, действие и цель будут достигнуты.

Пять областей личного планирования:

1. Бизнес, карьера и доход: Какая у вас самая главная цель в этой области? _____

Измерение: Как вы будете измерять прогресс и степень ее достижения? _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Расписание и сроки: Когда вы планируете достичь профессиональных и карьерных целей? _____

Если срок достижения цели более 5 лет, то что вы должны иметь или достичь через 3 года? _____

Что вы должны иметь или достичь через 1 год? _____

Планирование действий:

Составьте список всех действий, ведущих к достижению цели:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

5. _____

6. _____

7. _____

Перечислите людей, которые могут помочь достичь вам этой цели и как именно: _____

Какое одно действие вы предпримете прямо сейчас? _____

2. Семья и отношения: Какова главная цель?
Измерение: Как будете измерять прогресс и успех? _____

Расписание и сроки: Когда вы планируете достичь этой цели? _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Если срок достижения цели более 5 лет, то что вы должны иметь или достичь через 3 года? _____

Что вы должны иметь или достичь через 1 год? _____

Планирование действий:

Составьте список всех действий, ведущих к достижению семейных и личных целей:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Перечислите людей, которые могут помочь достичь вам этой цели и в чем именно: _

Какое одно действие вы предпримете немедленно? _____

3. Обучение и развитие навыков: Главная цель в этой области? _____

Измерение: Как будете измерять прогресс и успех? _____

Расписание и сроки: Когда вы планируете достичь этой цели? _____

Если срок достижения цели более 5 лет, то что вы должны уметь через 3 года? _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Что вы должны уметь через 1 год? _____

Планирование действий:

Составьте список всех действий, ведущих к достижению целей в области обучения и развития:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Перечислите людей, которые могут помочь достичь вам этой цели и в чем именно: _

Какое одно действие вы предпримете прямо сейчас? _____

4. Здоровье и физическая форма: Какая главная цель в этой области? _____

Измерение: Как будете измерять прогресс и успех? _____

Когда вы планируете достичь этой цели?

Если срок достижения цели более 5 лет, то каково должно быть ваше здоровье или на что вы должны быть способны через 3 года? _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Каким должно быть ваше здоровье или на что вы должны быть способны через 1 год? _____

Планирование действий:

Составьте список всех действий, ведущих к достижению целей по здоровью и физической форме:

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

Перечислите людей, которые могут помочь достичь вам этой цели и в чем именно: _

Какое одно действие вы предпримете прямо сейчас? _____

5. Финансовая независимость: Какая ваша самая важная цель в области достижения финансовой независимости? _____

Измерение: Как будете измерять прогресс и успех? _____

Расписание и сроки: Когда вы планируете достичь этой цели? _____

Если срок достижения цели более 5 лет, то что вы должны иметь или достичь через 3 года? _____

Что вы должны иметь или достичь через 1 год? _____

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Планирование действий:

Составьте список всех действий, ведущих к достижению целей по финансовой независимости:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Перечислите людей, которые могут помочь достичь вам этой цели и в чем именно: _

SRC



Профессиональная Бизнес-школа

Трехкратный победитель рейтинга
многопрофильных провайдеров

ИРИНА
ТКАЧЕВА

Светлана

Иванова Борис Жалило

МИХАИЛ
СЕРОВ

**Леонид
Иванов**

Наталья Самоукина

Владимир Якуба

ПРАКТИКУМ КОРПОРАТИВНОЕ
СЕМИНАРЫ ОБУЧЕНИЕ
ТРЕНИНГ И КУРСЫ

Дмитрий
Русаков
С 1999
года

**Сергей
Дубовик**

Екатерина
БОГАЧЕВА

**УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ**

КОРПОРАТИВНАЯ

КУЛЬТУРА

РОЗНИЧНАЯ
ТОРГОВЛЯ

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

ЛИЧНАЯ
ЭКОНОМИКА
ПРОДАЖИ

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ
МЕНЕДЖМЕНТ

ГАРАНТИИ

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

СБЫТ

РЕЗУЛЬТАТ

Олег
Левяков

ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ

ЛОГИСТИКА

MARKETING
REKLAMA

КОМФОРТНАЯ
СРЕДА

**ФИНАНСЫ
И НАЛОГИ**

ПРОЕКТЫ

PR

15
лет

**Максим
Горбачев**

Марина
Снежкова

**Дмитрий
Ткаченко**

Татьяна

Елена ВЕТЛУЖСКИХ Матюшина

Эдуард

Алла

Шулишов

Иванченко Можарова

Глеб

Екатерина
Бузукова

Дмитрий Гурьев

Инга Орлова

**Андрей
Кулинич**

Наталья
КУРБАТОВА

Наталья Коршак

Владислав Утенин

ВИТАЛИЙ

ДМИТРИЙ

ИЛЬИНСКИЙ

БОЛДОГОВ

www.src-master.ru

+7 (495) 748-0311/12

СЕМИНАР от тренера №1 в мире

Тони Роббинса «Раскрой свой скрытый потенциал»

4 ДНЯ КОТОРЫЕ НАВСЕГДА ИЗМЕНЯТ ВАШУ ЖИЗНЬ!

ЛОНДОН
Великобритания

28 АПРЕЛЯ - 1 МАЯ

2017



Радислав Гандапас
бизнес-тренер

"Чтобы стать лучшим в своем деле, смотришь на работу мастеров и совершенствуешься, ну и приятно, когда параллельно с этим еще получаешь некие инструменты, которые позволяют усовершенствовать жизнь."



Ицхак Адизес
бизнес консультант,
писатель

"Большинство семинаров рассчитаны на разум. Тони Роббинс же фокусируется на сердце. И я считаю, что для русских людей это очень очень важно... За этим я здесь, чтобы открыть свое сердце, и я думаю, если я здесь могу открыть свое сердце, то и все смогут."



Хью Джекман
актёр

"Неважно, чем ты занимаешься, насколько успешно, и насколько ты счастлив — Тони всегда что-нибудь тебе посоветует."



Билл Клинтон
президент

"У него великий талант — талант вдохновлять окружающих!"

Узнайте больше у официальных представителей Тони Роббинса в России contact@meetpartners.ru

День 1

ПРЕВРАТИ СТРАХ В СИЛУ

- Осознаете, какие страхи мешают вам достичь цели.
- Создадите мощный инструмент (якорь), который в будущем поможет справиться с любыми препятствиями на вашем пути.

День 2

ПРЕВРАТИ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ

- Заглянете глубоко в себя, поймете, чего действительно хотите, и возьмете на себя обязательство достигнуть выбранной цели во что бы то ни стало.

День 3

ПРОРЫВ В НОВУЮ ЖИЗНЬ

- Это самый сильный день семинара — день трансформации. Вы осознаете, что до сих пор было самым сильным сдерживающим фактором для вас. И измените это. Прямо там, на семинаре.

День 4

СИЛА ЧИСТОЙ ЭНЕРГИИ

- В этот день вы узнаете все, что надо знать о здоровье. Получите выжимку самых передовых и полных знаний о здоровом образе жизни, спорте, питании и многом другом.

**SUCCESS
RESOURCES**
YOUR LEARNING PARTNERS

GLOBAL CLUB 
MeetPartners

 tonyrobbins.info

МАСТЕР-КЛАССЫ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ЛЮДЕЙ!



Бизнес мастер-классы **ИРИНЫ ХАКАМАДА**

23 июня / 28 октября
19:00–22:00 (Москва)

**РЕСТАРТ.
ПЕРЕЗАГРУЗКА!**

01 июля / 21 октября
10:00–18:30 (Москва)

**ТРАНСФОРМАЦИЯ.
ИНТЕНСИВ.**

*Лучшее из курсов Ирины
Хакамада для лучших!*

Подробная информация
и регистрация
по телефону (495) 788-88-69
или на сайте www.cityclass.ru

**СИТИ
КЛАСС**

Анкета

по итогам программы 28 мая 2016 года

Ваше ФИО: _____ e-mail: _____

I. Как Вы оцениваете качество проведения программы по следующим параметрам по шкале от 1 до 10 (10 максимальная оценка)?

1. На сколько оправдались ваши ожидания? _____
2. Качество и полезность информации спикера _____
3. Качество и полезность рабочих материалов _____
4. Полезность семинара для вас _____
5. Другое _____

II. Что вы порекомендуете нам улучшить?

III. Рекомендовали бы Вы наши мероприятия своим коллегам? Да/Нет

IV. Если Да, то укажите 3 контакта, кому можно отправлять информацию о данных мероприятиях:

1. ФИ _____ тел. _____ e-mail: _____
2. ФИ _____ тел. _____ e-mail: _____
3. ФИ _____ тел. _____ e-mail: _____

IV. Планируете ли Вы принять участие в программе Нила Рекхэма и Майкла Бэнга 22 октября 2016 года на тему:

UPGRADE системы продаж и маркетинга:

В программе:

- ✓ Как из отдела продаж сделать команду победителей
- ✓ Как построить эффективный процесс продаж
- ✓ Управление продажами в новых условиях
- ✓ Как добиться синергии отделов продаж и маркетинга

Да/Нет

VI. Готовы ли вы в ближайшее время зарегистрироваться и оплатить участие в этой программе?

Да/Нет

Спасибо! Ваши ответы помогут нам сделать наши мероприятия лучше

