

## Przeczytaj

- jeśli kochasz sprzedawać;
- jeśli zastanawiałeś się ile zarabia dobry sprzedawca w branży ubezpieczeniowej i inwestycyjnej;
- jeśli kochasz lub nienawidzisz ubezpieczenia.

## Prawdopodobnie

- dzisiaj masz wysokie kompetencje, umiejętności twoje działania to też jest sprzedaż, ale nie jesteś zadowolony z tego ile zarabiasz;
- jesteś świadomy, że Twoje pieniądze skończą się w dniu, kiedy skończysz sprzedawać.

## Wyobraź sobie

- że są sprzedawcy, którzy sprzedają raz a pieniądze dostają do końca życia;
- że jest branża, która generuje dla Ciebie dochody, pomimo, że Ty w niej nie pracujesz.

## Potencjalnie

- wystarczy znaleźć się wśród tych, którzy mają wiedzę na ten temat i zrobić dokładnie to samo;
- duplikować to co robią sprzedawcy, którzy wcześniej dostrzegli sens w dochodowym świecie finansów.

## Powód pierwszy

- dla którego powinieneś spróbować, jest fakt, że pracując w tej branży zasługujesz na czas dla siebie i swojej rodziny;
- powód drugi jest taki, że ta branża jako jedyna potrafi wygenerować bardzo duże dochody i być miejscem gigantycznych karier dobrych sprzedawców;
- trzeci powód jest taki, że właśnie dzisiaj ta branża otwiera się na przyjęcie sprzedawców.



## Dla uczestników gwarantujemy:

- bazę Klientów;
- gotowy model działania;
- gwarancję skuteczności w sprzedaży na poziomie 70%;
- prawo do budowania własnej marki w oparciu o nasze doświadczenie.

# Pracować w Wami będą



## Magdalena Sawicz

Trener, konsultant, doradca, przedsiębiorca, dyrektor zarządzający zmianą na kontraktach, audytor wewnętrzny ISO, Prezes Zarządu Empirium Group Sp. z o.o. i sprzedawca! Pasjonatka wiedzy z zakresu fizyki kwantowej, panowania nad materią i nowej biologii totalnej. Jest przekonana, że „nigdy nie jest za późno, aby stać się tym, kim mógłbyś być”. **To od niej dowiesz się, że „Nie jesteś problemem do rozwiązania tylko Cudem do odkrycia!”**



## Katarzyna Marciniak-Chwastek

Trener, Konsultant w Sandler Selling System, coach pracy handlowców, doradców oraz dyrektorów, kierownik projektów. Ponad 6 lat pracy w terenie z przedstawicielami handlowymi pozwoliło jej na to, że dziś wie, o czym uczy! Opiera się na przykładach z danej branży, koncentrując na umiejętnościach, które można natychmiast wykorzystać w pracy handlowej. **Program, którego naucza oparty jest na unikalnym modelu, który oferowany jest na świecie wyłącznie przez Sandler Training, odrzuca większość tradycyjnych założeń i technik marketingu.**



## Remigiusz Stanisławek

Pierwszy w Polsce, największy i niezależny ekspert wiedzy o inwestycjach. Rachunek maklerski założył już pod koniec nauki w liceum, dzisiaj: bloger, pogromca mitów inwestowania, trener inwestycyjny, inwestor. Członek prestiżowej grupy specjalistów z branży finansowo ubezpieczeniowej na całym świecie – MDRT – Million Dollar Round Table. W jego stacjonarnych szkoleniach uczestniczyło ponad 2000 uczestników, a warsztaty internetowe potrafią zgromadzić ponad 500 słuchaczy jednocześnie. O tematach pozornie trudnych potrafi mówić w sposób docierający do każdego. Jak mówią uczestnicy szkoleń „sprowadził inwestowanie pod strzechy i odczarował je z pozornej magii”. Naucza z zakresu edukacji finansowej. Wykłada na uczelniach i konferencjach, publikuje w prasie i portalach finansowych. **Udowadnia, że nie potrzeba doktoratu z ekonomii, aby wygrać z inwestycjami. Pokazuje jak opiekować się złotówką, aby przyprowadziła drugą.**



## Adam Gołębiewski.

Uczeń wybitnych nauczycieli, który z pasją wciela ich nauki w życie. Wizjoner idealnej sprzedaży i poszukiwacz niestandardowych rozwiązań. Absolwent studiów prawniczych, który w swojej pracy wykorzystuje wiedzę doradcy inwestycyjnego i podatkowego. Autor unikatowych strategii inwestycyjnych, którego misją jest edukacja finansowa dla każdego, ponieważ wierzy, że przyszłość odpowiedzialnych ludzi leży w ich rękach.

Odkrywa tajniki psychologii giełdy:

- Jak krok po kroku przeprowadzić swoje inwestycje przez ulice na czerwonym świetle;
- Co zrobić jak biznesowe media dają komunikat a Ty go nie rozumiesz;
- Dlaczego nie służyć prognoz analityków;
- Dlaczego najwięksi inwestorzy na świecie robią inaczej.



## Wiesława Pastuszek

Ekspert w dziedzinie sprzedaży produktów, których sensu zakupu niewiele osób rozumie. Sprzedaży, której klient nie chce, a sprzedawca się boi. Ponad 50 000 uczestników jej szkoleń z wrogów sprzedaży stało się entuzjastami tej profesji. Uczy sprzedaży praktycznej i skutecznej, która przyniosła klientom ponad 100 milionów dobrze ulokowanych inwestycji. Daje narzędzia przynoszące wyniki biznesowe. Od 21 lat pracuje na rynku dla największych instytucji finansowych. Słuchaczka prestiżowej szkoły MDRT oraz Europejskiej Akademii Ubezpieczeń. Pomysłodawca projektu „perpetuum mobile sprzedaży”, w którym uczy „jak sprzedać nie sprzedając”. **Jest właścicielem biznesu, który pomaga świadomy przedsiębiorcom w 12 krokach uzyskać niezależność w biznesie, bo wierzy, że ma to sens.**

## Obiecujemy,

że nie będzie łatwo, ale zasady są proste i realne. Po trzech miesiącach intensywnej nauki, warsztatów w realnym świecie sprzedaży i codziennego kontaktu z nami, będziesz umiał robić to, co wydawało się do tej pory nierealne.

*Wyobraź sobie, zatem, że... klienci dzwonią sami, kalkulacje robią asystentki, druki są zawsze aktualne i masz w ofercie same dobre produkty.*

*A Ty możesz zrobić wakacje, kiedy chcesz i jak długie chcesz...*

***Ale to, będzie po Akademii :)***