

Business & Life S u c c e s s NEWSLETTER by Akis Angelakis

ΦΥΛΛΟ Ν° 182 • Πέμπτη 30 Ιουνίου 2011 • Έτος 20ο • Σελίδες 15

Εκδότης : Άκης Αγγελάκης LLM, Authorized Trainer, Counselor & Life Coach
Business & Life Success - ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ- Σεμινάρια BRAIN POWER
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. Συνδρομών 210-2512988 & 2584880, Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com e-mail : success2@otenet.gr

EDITORIAL

Διερωτώμαι...

Φίλες και φίλοι,

Δεν είμαι οικονομολόγος, ούτε δημοσιογράφος και ποτέ μου δεν ασχολήθηκα με πολιτική. Παρόλα αυτά, αισθάνομαι θεατής σε ένα θέατρο του παράλογου! Εκεί που ο εμπρηστής έχει κληθεί να φυλάει το δάσος και ο παιδεραστής να κάνει baby-sitting! Αρνούμαι να αποδεχθώ τις επιλογές που μου ή μας παρουσιάζονται! Με το λίγο μυαλό που διαθέτω, διερωτώμαι αν το πρόβλημα του χρέους της Ελλάδας θα είχε επιλυθεί έχοντας γίνει ένας συνδυασμός:

1. Της πρότασης των Κινέζων που αρχικά απορρίφθηκε από την κυβέρνηση.
2. Πιθανής συνεργασίας με Ρώσους,
3. Συνεργασίας με Αραβικά συμφέροντα,
4. ΤΕΚΜΗΡΙΟ σε όσους διετέλεσαν σε πολιτικές θέσεις - κλειδιά τα τελευταία 30 χρόνια και με συνοπτικές διαδικασίες κατάσχεση κινητής & ακίνητης περιουσίας μέχρι 1ου βαθμού συγγενείας.
5. Καταβολή των 150 δις των Γερμανικών αποζημιώσεων.
6. Επιστροφή του κλεμμένου κρατικού χρυσού.
7. Φορολόγηση 10% των High Net Worth Individuals, όπως έχει υποδείξει και ο καθηγητής του πρωθυπουργού στο γνωστό βίντεο.
8. Φυσικά, και ορισμένες μειώσεις δαπανών στο δημόσιο τομέα, με όσο το δυνατόν "ανώδυνο" τρόπο για όσους τυχόν θίγονται εργασιακά.

Αυτά τα λίγα, από εμένα τον μη οικονομολόγο και μη πολιτικό. Όλα τα υπόλοιπα που βλέπω και ακούω στις τηλεοράσεις - συνεταιίρους και συνυπεύθυνους των πολιτικών με αφήνουν παγερά πλέον, αδιάφορο. Δεν υπάρχει λύση έτσι όπως μας την παρουσιάζουν. Δυστυχώς!

Άκης Αγγελάκης

Περιεχόμενα

- Διερωτώμαι...
- Μερικές αναλλοίωτες αξίες ηθικής & επιχειρηματικότητας
- Πριν 8 χρόνια ... είχα γράψει
- Τι σημαίνει υπευθυνότητα
- Για τον ανασχηματισμό
- Θέση εργασίας
- Η δύναμη της αμφιβολίας στις πωλήσεις!
- Προσφορά Ιουνίου
- Αν δεν περνάς καλά όταν πουλάς, δεν πουλάς καλά!
- Ο ξερόλας
- Δάμασε τους φόβους σου!
- Μερικές επιχειρηματικές άμυνες κατά της οικονομικής κρίσης!
- Χρήσιμο εκπαιδευτικό σεμινάριο
- Μή σταματάς να κολυμπάς
- Secret
- Ο Σαμουράι και ο δάσκαλος του ζεν
- Intensive NLP Practitioner Certification Training
- Ψυχοθεραπευτική Συμβουλευτική



Φίλες και φίλοι, είναι έτοιμη η ανανεωμένη και πολύ πλούσια σελίδα μου στο facebook.

Καθημερινά ενημερώνεται με άρθρα, βίντεο, χρήσιμες ιδέες και συμβουλές για κάθε επαγγελματία, εργαζόμενο, γονέα, σπουδαστή και γενικά, για κάθε σκεπτόμενο άνθρωπο.

Σας περιμένω εκεί ώστε να έχουμε ακόμα καλύτερη και καθημερινή επικοινωνία.

[Http://www.Facebook.com/akisangelakis](http://www.Facebook.com/akisangelakis)

Μόλις βρεθείτε στη σελίδα μου, πατήστε «Μου αρέσει».

EDITORIAL 2

ΜΕΡΙΚΕΣ ΑΝΑΛΛΟΙΩΤΕΣ ΑΞΙΕΣ ΗΘΙΚΗΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ παρά την οικονομική κρίση!

Φίλες και φίλοι, εδώ και χρόνια παρατηρώ και σπουδάζω ανθρώπινες συμπεριφορές και τα χαρακτηριστικά τους όπως αυτά ξεδιπλώνονται στην προσπάθεια Ελλήνων και ξένων επιχειρηματιών για επαγγελματική αριστεία και προκοπή. Για επίτευξη συγκεκριμένων στόχων ζωής. Για τη μετατροπή ενός ονείρου σε πραγματικότητα.

Στη διαδρομή αυτή, έχω παρατηρήσει ότι όλοι εκείνοι, γυναίκες και άνδρες, που καταφέρνουν και επιβιώνουν δυναμικά και δημιουργικά στον κόσμο των επιχειρήσεων, της επιστήμης και της οικονομίας, έχουν κάποια κοινά χαρακτηριστικά.

Αυτά τα κοινά χαρακτηριστικά είναι :

Έχουν όραμα. Ονειρεύονται με τα μάτια και τα μυαλά ανοιχτά πως, πότε και με ποιους θα υλοποιήσουν ένα σκοπό ζωής, ένα στόχο που μέσα του κρύβει μια ιερότητα προσφοράς για τον ίδιο τον άνθρωπο. Δεν σκέφτονται «κλειστοφοβικά», αλλά θετικά και δημιουργικά με απόλυτη προσήλωση στους στόχους τους.

Έχουν συγκεκριμένη και σταθερή φιλοσοφία και στάση ζωής. Μέρος αυτής της φιλοσοφίας είναι το γεγονός ότι νοιάζονται και αγαπούν τον άνθρωπο. Τους θυμώνει η αδικία και ο πόνος του διπλανού τους, όσα χιλιόμετρα μακριά κι αν αυτός ζει.

Αναγνωρίζουν τη δύναμη της προσφοράς. Ένα κυρίαρχο «πιστεύω» τους είναι πως το να προσφέρεις στο συνάνθρωπό σου τελικά σου δίνει περισσότερα από το να παίρνεις από το συνάνθρωπό σου.

Αισθάνονται κοινωνική αλληλεγγύη. Τους αφορά η αγνία του άλλου. Συμπάσχουν και μοιράζονται τον ανθρώπινο πόνο χωρίς να καταβληθούν από αυτόν. Η τλαιπωρία του συνανθρώπου τους αποτελεί πηγή πρόκλησης γι αυτούς, ώστε να βάλουν τα δυνατά τους και να τη σταματήσουν.

Είναι ασυμβίβαστοι με τις αντιξοότητες που συναντούν στο δρόμο τους. Θεωρούν τα εμπόδια όχι σαν προβλήματα, αλλά σαν προκλήσεις που απαιτούν σωστό χειρισμό και αντιμετώπιση. Δεν τα φοβούνται, δεν υποχωρούν μπροστά τους. Αντίθετα ελίσσονται και καταφέρνουν με όση φυσική, ψυχική και οικονομική δύναμη έχουν να τα ξεπεράσουν.

Η αίσθηση της ισοτιμίας αποτελεί γι αυτούς τρόπο και στάση ζωής. Θα παλέψουν μέχρι τέλους για να υπερασπιστούν το δίκαιο και το σωστό. Μπορεί να «ματώσουν» κάπου στη διαδρομή, αλλά δεν θα υποχωρήσουν. Ξέρουν να αντέχουν, γιατί ξέρουν ότι το δίκαιο και το σωστό αντέχουν!

Είναι ταπεινόφρονες. Ξέρουν πως η έπαρση και η αλαζονεία δεν ταιριάζουν στους αληθινά δυνατούς, αλλά μόνο στους αδύνατους και φοβισμένους. Η αληθινή δύναμη δεν βρίσκεται στην έπαρση και την αλαζονεία. Εκεί κρύβονται η αδυναμία και η ανασφάλεια. Η αληθινή δύναμη βρίσκεται στη μεγαλοπρέπεια της ταπεινοφροσύνης. Εκείνος που το δείχνει δεν είναι. Εκείνος που είναι δεν το δείχνει. Δεν έχουν ανάγκη το θαυμασμό και την επιβράβευση των άλλων για να επιβεβαιωθούν για τη δύναμή τους. Γνωρίζουν τη δύναμή τους, γιατί ποτέ δεν απομακρύνθηκαν από το «κέντρο» τους. Δεν περιμένουν από άλλους να τους κάνουν να αισθανθούν καλά με τον εαυτό τους, γιατί ξέρουν πως κάτι τέτοιο είναι μόνο δανεική και όχι αληθινή δύναμη. Απλά, νιώθουν καλά με

τον εαυτό τους χωρίς την επιβράβευση τρίτων. Δεν χρειάζεται να φωνάξουν για να «κλείσουν στόματα», γιατί η δική τους σιωπή είναι πιο βροντερή κι από τη δυνατότερη αλαζονική φωνή. Δεν υπερηφανεύονται για τις δυνάμεις τους. Δεν επιδεικνύουν τις ικανότητές τους. Τις χρησιμοποιούν αν και εφόσον υπάρξει ανάγκη.

Έχουν σταθερές αξίες. Τα ιδανικά και οι αξίες που υπηρετούν είναι σε αρμονία μεταξύ τους. Δεν χάνουν την αυτοσυγκέντρωσή τους με άσκοπες απώλειες ενέργειας που μπορεί να προέρχονται από μια εσωτερική σύγκρουση αξιών. Ξέρουν να βάζουν σωστά τις προτεραιότητές τους ώστε να βρίσκονται σε απόλυτη αρμονία με τις αξίες και τα ιδανικά που υπηρετούν.

Είναι δημιουργικά «πεισματάρηδες» και μαχητικοί. Δεν γίνονται «εύκολοι στόχοι» για όλους εκείνους που δόλια ή επιπόλαια προσπαθούν να τους επιβάλουν τις υστερόβουλες ή ανόητες απόψεις και θεωρήσεις τους. Δεν παίζουν το παιχνίδι της ευπιστίας. Αντίθετα, είναι «δημιουργικά» καχύποπτοι με κάθε ένα «Δαναό» που κομίζει τα «δώρα» του.

Ξέρουν να διατηρούν τις ισορροπίες ανάμεσα στους ανθρώπους με τους οποίους συνεργάζονται και τους περιστοιχίζουν. Η δικαιοσύνη, η ευθυκρισία και η επικοινωνία είναι τα μεγάλα ατού που έχουν στα χέρια τους. Τα έχουν καλλιεργήσει ώστε να μπορούν καθημερινά να τα χρησιμοποιούν. Έτσι, κάθε συνάντηση, κάθε επαφή, κάθε διαπραγμάτευση να έχει ένα win-win αποτέλεσμα ή no deal στην χειρότερη περίπτωση.

Χρησιμοποιούν και διαχειρίζονται με σεβασμό και σοφία την ενέργεια του χρήματος. Ξέρουν πως το χρήμα είναι η υπέρτατη των ενεργειών. Ξέρουν επίσης, πως το χρήμα δεν είναι ούτε καλό ούτε κακό. Απλά, είναι ενέργεια. Αυτά που κάποιοι άνθρωποι κάνουν για το χρήμα ορισμένες φορές μπορεί να είναι κακά πράγματα. Διαχειρίζονται αυτή την ενέργεια με σοφία και για καλούς σκοπούς.

Είναι αεικίνητοι. Με άλλα λόγια, δεν βολεύονται. Σκέφτονται, σχεδιάζουν, προγραμματίζουν συντονίζουν, αναλαμβάνουν δράση και υλοποιούν. Ξέρουν πολύ καλά ότι στη ζωή αυτή όλοι κρινόμαστε από τα αποτελέσματα μας και όχι από τις προθέσεις μας. Ολοκληρώνουν ένα στόχο και «βάζουν πλώρη» για κάποιον άλλο. Η ζωή τους δεν είναι αγγαρεία. Είναι πρόκληση, είναι περιπέτεια!

Δεν φοβούνται να αντιμετωπίσουν κατάματα τη σκληρή πραγματικότητα και τον ανθρώπινο πόνο. Δικό τους ή κάποιου άλλου. Είναι ρεαλιστές στη διαχείριση κάθε μορφής φυσικού ή ψυχικού πόνου. Αναζητούν τις λύσεις μέσα από αυτόν και όχι τα προβλήματα.

Η οικογένειά τους αποτελεί πυρήνα έμπνευσης, δύναμης και αγάπης. Δεν επιτρέπουν σε τίποτε λιγότερο από αγάπη και μόνον να διέπει και να καθοδηγεί τις σχέσεις τους. Η οικογένεια είναι το λιμάνι και το καταφύγιο τους. Και έτσι θέλουν να είναι και οι άλλες οικογένειες όλων όσων συνυπάρχουν δίπλα και μαζί τους. Φίλων, υπαλλήλων, συνεργατών.

Όλα τα παραπάνω είναι μερικές από τις ποιότητες ζωής που χρειάζεται ένας άνθρωπος / μάντζερ για να γίνει κορυφαίος στον τομέα του. Τουλάχιστον, έτσι προσωπικά πιστεύω.

Στις επιτυχίες σας!

Άκης Αγγελάκης

EDITORIAL 3

ΠΡΙΝ 8 ΧΡΟΝΙΑ... είχα γράψει:

Είναι σε όλους γνωστό ότι σε περιόδους οικονομικών κρίσεων οι εταιρίες κάνουν τέσσερα μεγάλα λάθη :

1. Πανικοβάλλονται, νομίζοντας ότι η κρίση θα διατηρηθεί για πάντα.
2. Περιορίζουν ή και σταματούν εντελώς τη διαφήμιση που θα προσελκύσει νέους πελάτες και μάλιστα με άμεσα αποτελέσματα.
3. Κάνουν περικοπές στο μάρκετινγκ που θα τους δημιουργήσει τις πωλησιακές ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη και προώθηση των προϊόντων τους και,
4. Σταματούν την εκπαίδευση και την παρακίνηση των υπαλλήλων/ στελεχών/ πωλητών τους.

Σε περιόδους οικονομικών κρίσεων πρέπει όλοι να κοιτάμε μπροστά και να παραμένουμε ανοιχτοί και ευέλικτοι στις αλλαγές που συντελούνται. Ο πανικός και τα σπασμωδικά ημίμετρα είναι πάντα κακοί σύμβουλοι. Ο στρατηγικός σχεδιασμός, σε συνδυασμό με κατάλληλες περικοπές περιττών εξόδων είναι αναγκαία. Η δημιουργία αποθεμάτων δύναμης και ανάκαμψης όταν η κρίση ξεπεραστεί αγίνουν το πρώτο μέλημα εκείνων που αποφασίζουν. Βέβαια, το μυστικό βρίσκεται στην τέχνη της λήψης των σωστών αποφάσεων από τη μεριά εκείνων που θεωρητικά και ουσιαστικά κινούν τα νήματα. Κι εδώ

είναι που η εμπειρία έρχεται να παίξει βασικό θεμελιακό ρόλο. Σας παραθέτω την παρακάτω ιστοριούλα:

«Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας σας ;» ρώτησε ένας δημοσιογράφος τον Πρόεδρο μιας Τράπεζας.

«Δύο λέξεις.»

«Και ποιες είναι αυτές ;»

«Σωστές αποφάσεις.»

«Και πως παίρνετε σωστές αποφάσεις ;»

«Μια λέξη.»

«Και ποια είναι αυτή η λέξη ;»

«Πείρα.»

«Και πως αποκτήσατε Πείρα ;»

«Δύο λέξεις.»

«Και ποιες είναι αυτές ;»

«Λάθος αποφάσεις.»

Εύχομαι σε όλους εκείνους που αποφασίζουν και χαράσουν το πεπρωμένο μίας εταιρίας, ή ενός οργανισμού, να βρουν τη φώτιση και το κουράγιο των σωστών αποφάσεων!

(Αυτά έγραφα στο τότε Newsletter No 69, Τρίτη 18 Νοεμβρίου 2003)



Τι σημαίνει Υπευθυνότητα

ΕΣΥ ΕΙΣΑΙ ΤΟ "ΑΦΕΝΤΙΚΟ" ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΟΥ!

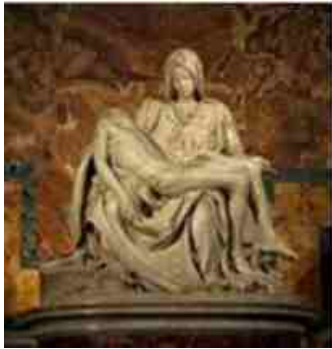


Δυο εργάτες καθημερινά σταματούσαν τη δουλειά τους και έτρωγαν το κολατσιό τους. Ο ένας συνέχεια παραπονοιόταν κάθε φορά που άνοιγε το κολατσιό του : «Πάλι σάντουιτς με κεφαλοτύρι! Το μισώ το κεφαλοτύρι. Το σιχαίνομαι!» Αυτή η δουλειά γινόταν μήνες τώρα. Μια μέρα ο συνάδελφός του, ακούγοντας τον να παραπονοιείται ξανά για το περιεχόμενο του σάντουιτς, τον ρωτά : «Μα αφού δεν σου αρέσει το κεφαλοτύρι, γιατί δε λες στη γυναίκα σου να μη σου ξαναφτιάξει τέτοιο σάντουιτς;» Τότε ο άλλος του απαντά : « Τι δουλειά έχει η γυναίκα μου ρε φίλε; Τα σάντουιτς μου εγώ τα φτιάχνω!»

Ναι φίλοι μου, εσείς και μόνον εσείς είστε οι αληθινά υπεύθυνοι για την ποιότητα της ζωής σας και τα αποτελέσματά σας. Μπορεί να κατηγορείτε τους άλλους, το κράτος, τους γονείς, το σύστημα ή οποιονδήποτε άλλο θέλετε. Το θέμα είναι πως όσο και να αναζητάτε θύτες για να δικαιολογήσετε τα αδικαιολόγητα, εσείς εξακολουθείτε να έχετε την πρωταρχική κυρίαρχη δύναμη που διαμορφώνει τη ζωή σας. Τη δύναμη του να βροντοφωνάξετε «Εγώ είμαι υπεύθυνος! **Υπευθυνότητα ΔΕΝ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ενοχή.** Υπευθυνότητα σημαίνει ότι "Εγώ συνειδητοποιώ τη δύναμη που έχω να αλλάξω τη ζωή μου και θα κάνω σήμερα την αρχή!»

Ποιος έφτιαξε το δικό σας «σάντουιτς» σήμερα;





Ρώτησαν κάποτε το μεγάλο καλλιτέχνη της Αναγέννησης Μιχαήλ Άγγελο πώς κατάφερε να δημιουργήσει γλυπτά σαν την Πιετά ή το Δαυίδ.

Εξήγησε ότι απλά φαντάστηκε πως το άγαλμα υπάρχει ήδη μέσα στον ακατέργαστο μαρμάρινο όγκο και στη συνέχεια πελέκησε το περίσσιο μάρμαρο για να αποκαλύψει αυτό που ήταν ήδη εκεί. Το εξάισιο αυτό άγαλμα που ήταν ήδη εκεί, αιώνια παρόν, απλά περίμενε την αποκάλυψή του. Το ίδιο συμβαίνει και με το σπουδαίο πρόσωπο που υπάρχει ήδη μέσα μας και είναι έτοιμο να αποκαλυφθεί.

Οι "σπουδαίοι" άνθρωποι δεν έχουν κάτι που υπόλοιποι δεν έχουν. Απλά, έχουν αφαιρέσει πολλά από εκείνα που στέκονται εμπόδιο στον καλύτερό τους εαυτό

- Elisabeth Kubler - Ross.

Κυκλοφόρησε το νέο μου βιβλίο του σπουδαίου καλλιτέχνη φωτογράφου και καλού φίλου Γιώργου Ατσαμετάκη με τίτλο Spring Wild Flowers από τις εκδόσεις Blurb.

Μπορείτε να το ξεφυλλίσετε όλο και σε προβολή πλήρους οθόνης, πατώντας στον παρακάτω σύνδεσμο:

<http://www.blurb.com/my/book/detail/2242174>

ΕΝΤΥΠΟ & ΕΙΚΟΝΑ

Διαφημιστικά φυλλάδια
Κάρτες
Προσκλήσεις
Φάκελλοι
Επιστολόχαρτα

Εφημερίδες
Βιβλία
Παρουσιάσεις σε PPS
Φωτογραφίες
Βιντεοσκοπήσεις

Τηλ.: 210.2529500, Κιν.: 6945 808903
e-mail: olga.thomaidou@hotmail.com

Όλγα Θωμαΐδου
Γραφίστρια

Όταν αναζητάς μια συμβουλή, πάντα να απευθύνεσαι όχι μόνο σ' αυτούς που σε αγαπούν, αλλά σ' αυτούς που έχουν κάνει με επιτυχία στο παρελθόν αυτό που σε προβληματίζει.



Μια νέα σελίδα που ενδιαφέρει όλους όσους ασχολούνται με το δικτυακό μάρκετινγκ. Χρήσιμες συμβουλές για καλύτερη επικοινωνία, εκπαίδευση, παρακίνηση και συνεισφορά στο διπλανό μας που αγωνιά για ένα καλύτερο μέλλον. Μπορείτε να την επισκεφθείτε και αν

σας αρέσουν τα κείμενα και βρίσκετε χρηστικό το περιεχόμενό της, πατήστε **"Μου αρέσει"**.

<https://www.facebook.com/pages/MLM-Secrets/116901591730196>

ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ



Μια φορά κι ένα καιρό, ήταν μια παρρέα "φτωχών" φοιτητών που κάθισαν να φάνε στο εστιατόριο της φοιτητικής εστίας.

Είχαν μια "φαεινή" ιδέα : Ότι αν άλλαζαν θέσεις μεταξύ τους, το κακομαγειρεμένο φαγητό που είχαν μπρο-

στά τους, θα μετατρεπόταν σε ένα ακριβό γεύμα, με χαβιάρι, σολομό, φασιανό και όλα τα καλά του Θεού!

Βρίσκετε λογική και σωστή την απόφασή τους ή μήπως τη βρίσκετε σαν μια απέλπιδα προσπάθεια να "παραμυθιάσουν" τους εαυτούς τους ότι τα πράγματα θα άλλαζαν προς το καλύτερο;

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Φίλες και φίλοι, στα πλαίσια της κοινωνικής μου προσφοράς με χαρά σας ανακοινώνω μια ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ : **Έμμισθος Πωλητής - Πολύ σοβαρή εταιρία πληροφορικής ενός καλού φίλου αναζητά πωλητή.**

Ο/η υποψήφιος/α θα ενταχθεί στην λειτουργία μιας δυναμικής ομάδας πωλήσεων, μέσα στην οποία **θα απασχοληθεί με τα παρακάτω:**

- * Εντοπίζει και προσεγγίζει δυνητικούς πελάτες,
- * Προσδιορίζει τις ανάγκες των πελατών,
- * Παρουσιάζει τις λύσεις και τις υπηρεσίες της εταιρείας στους δυνητικούς πελάτες,
- * Χειρίζεται τους ενδιαφερόμενους πελάτες που προέρχονται από διαφήμιση ή άλλους τρόπους,
- * Συμμετέχει στην οργάνωση της λειτουργίας του τμήματος πωλήσεων,
- * Συμμετέχει στην λήψη αποφάσεων σχετικά με την στρατηγική πωλήσεων της εταιρείας.

Προφίλ Υποψηφίου : Η εταιρία ψάχνει για ένα νέο άνθρωπο που:

- * Έχει πάθος για το internet, τις νέες τεχνολογίες και τις νέες ιδέες
- * Διαθέτει φαντασία και δημιουργικό πνεύμα
- * Θέλει να ξεχωρίσει μέσα από την δουλειά του /της
- * Διαθέτει πνεύμα συνεργασίας και όρεξη για μάθηση.

Ο ιδανικός υποψήφιος θα πρέπει να διαθέτει οπωσδήποτε:

- * Εμπειρία στις πωλήσεις (κατά προτίμηση υπηρεσιών)
- * Πτυχίο πληροφορικής ή θετικών επιστημών ή άλλο συναφές με το αντικείμενο της εταιρείας
- * Ικανότητα στις διαπροσωπικές σχέσεις
- * Πολύ καλή χρήση του γραπτού και του προφορικού λόγου
- * Εξοικείωση με το internet και τους υπολογιστές

Πρόσθετα Επιθυμητά Προσόντα :

Ο ιδανικός υποψήφιος θα πρέπει να διαθέτει ακόμα:

- * Προηγούμενη εμπειρία σε πωλήσεις αναλόγων υπηρεσιών
- * Πολύ καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας

Μορφή Συνεργασίας : Πλήρους απασχόλησης.

Αποδοχές : Οι αποδοχές αποτελούνται από έναν συνδυασμό σταθερού μηνιαίου μισθού και ποσοστών. Τα ποσοστά δίδονται όταν ο μηνιαίος τζίρος είναι μεγαλύτερος από τον μηνιαίο αναμενόμενο τζίρο που θα συμφωνηθεί. Ταυτόχρονα, λαμβάνονται υπόψη και ποιοτικά κριτήρια για την αξιολόγηση της απόδοσης. Προβλέπονται μπόνους και αμοιβές πέραν των ανωτέρω για ειδικές περιπτώσεις ή μεταβαλλόμενες συνθήκες αγοράς.

Μπορείτε να στείλετε το βιογραφικό σας με email στην διεύθυνση

Jobs@image-a.gr ΜΕ ΚΩΔΙΚΟ CM.

Όλα τα βιογραφικά σημειώματα θεωρούνται απολύτως εμπιστευτικά και θα έχετε απάντηση απ' ευθείας από την ενδιαφερόμενη εταιρία / εργοδότη. Καλή σας επιτυχία!

ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: Στα πλαίσια της κοινωνικής μας προσφοράς, υπάρχει ζήτηση για μια ακόμα θέση εργασίας:

ΑΘΗΝΑ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΓΙΑ 4ΩΡΗ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ-10:00-14:00- Να έχει εργαστεί σε ασφαλιστικό γραφείο ή πρακτορείο ως γραμματέας. Μισθός 400 + ΙΚΑ. Προοπτική πλήρους απασχόλησης μελλοντικά.

Μπορείτε να στείλετε βιογραφικά στο jobs@image-a.gr Θα τα προωθήσω στην ενδιαφερόμενη κυρία / εργοδότη και θα απαντήσει εκείνη. Από την πλευρά μου, θα τηρηθεί απόλυτη διακριτικότητα και εχεμύθεια.

ΠΑΡΑΚΑΛΩ ΝΑ ΤΑ ΣΤΕΛΝΕΤΕ ΜΕ ΚΩΔΙΚΟ ΜΧ

5

MARKETING - ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η δύναμη της αμφιβολίας στις πωλήσεις!

Είσαι πωλητής και δυσκολεύεσαι να βρεις νέους πελάτες;

Αυτό είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα όλων των νέων πωλητών.

Γιατί;

Γιατί η απειρία και η άγνοια τους οδηγούν στην αμφιβολία.

Αμφιβάλλουν αν αυτό που κάνουν είναι σωστό.

Αμφιβάλλουν σχετικά με το αν το προϊόν που πουλούν είναι καλό, χρήσιμο και ουσιώδες για τον πελάτη στον οποίο απευθύνονται.

Αμφιβάλλουν για τον εαυτό τους σχετικά με το αν έχουν πάρει τη σωστή απόφαση να εμπλακούν με το χώρο των πωλήσεων.

Αμφιβάλλουν με τις ικανότητές τους που θεωρούν ότι είναι ανεπαρκείς.

Αμφιβάλλουν σχετικά με το αν τα όσα λένε στον πελάτη αντιπροσωπεύουν την αλήθεια ή απλά, είναι κάποια ψέματα για να τον «φέρουν βόλτα».

Όλα αυτά τους οδηγούν στην αδράνεια.

Είναι καθαρά θέμα πίστης.

Γιατί όσο λιγότερο πιστεύεις ότι αυτό που πουλάς είναι χρήσιμο, τόσο δυσκολότερο σου είναι να βρίσκεις υποψήφιους πελάτες.

Με άλλα λόγια, αν είχες ένα γείτονα που ξέρεις ότι θα ωφεληθεί από αυτό που πουλάς, εσύ θα εξακολουθούσες να πουλάς σε αγνώστους;

Η ζωή είναι μια ευκαιρία. Άρπαξέ την!

Αυτός που θα φτάσει μακρύτερα είναι εκείνος που είναι πρόθυμος να δράσει και να τολμήσει».

Dale Carnegie (1888 - 1955), συγγραφέας.

Σας παρουσιάζουμε τον πλήρη οδηγό επιβίωσης που περιλαμβάνει τα εξής best seller προϊόντα:

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΙΟΥΝΙΟΥ

Ο άνθρωπος αλλάζει κάτω από δυο προϋποθέσεις.
Από έμπνευση ή απόγνωση! - Jim Rohn

Business & Life Training

by Akis Angelakis

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ 2011:

Το απόλυτο «εγχειρίδιο» εκπαίδευσης και self coaching για κάθε επαγγελματία, στέλεχος πωλήσεων, διευθυντή ομάδας πωλητών και εκπαιδευτή στελεχών!



Το βιβλίο 400 σελίδων «Οδηγός Επιβίωσης για επαγγελματίες & πωλητές σε περιόδους οικονομικής κρίσης» Τιμή €30



Το βιβλίο (σε ηλεκτρονική μορφή) Μικρά Μυστικά για μεγάλες πωλήσεις Τιμή €14

Μια μοναδική προσφορά που στοχεύει να σας δώσει λύσεις και απαντήσεις σε δύσκολα καθημερινά επαγγελματικά προβλήματα που αντιμετωπίζετε. Ένας συνδυασμός βίντεο, μελέτης και συμμετοχής σε συγκεκριμένα επιλεγμένα σεμινάρια μας.

Μπορείτε να παραγγείλετε τον πλήρη ΟΔΗΓΟ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ στην αξία των €249 αντί της κανονικής αξίας των €479.

Τηλέφωνα παραγγελιών : 210-2512988 & 210-2584880
Info@image-a.gr



Μικρά Μυστικά για μεγάλες πωλήσεις

Συμπεριλαμβάνει: DVD διάρκειας 90' με επαγγελματική βιντεοσκόπηση του σεμιναρίου Αναλυτικές σημειώσεις Συνολική αξία €75



Δεξιότητες επιχειρηματικής επιβίωσης σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας

Συμπεριλαμβάνει: DVD διάρκειας 90' με επαγγελματική βιντεοσκόπηση του σεμιναρίου Αναλυτικές σημειώσεις Συνολική αξία €75



Βασικές αρχές διαχείρισης χρόνου για πωλητές

Συμπεριλαμβάνει: Ακουστικό CD σε μορφή MP3 διάρκειας 20' με αποσπάσματα από ζωντανή επαγγελματική ηχογράφηση του σεμιναρίου Αναλυτικές σημειώσεις Δωρεάν συμμετοχή στο σεμινάριο όταν προγραμματιστεί Συνολική αξία €60



Διεκδικητική συμπεριφορά & επικοινωνία (Assertiveness Training in human communication).

Συμπεριλαμβάνει: Ακουστικό CD σε μορφή MP3 διάρκειας 150' με ζωντανή επαγγελματική ηχογράφηση του σεμιναρίου Αναλυτικές σημειώσεις του σεμιναρίου Δωρεάν συμμετοχή στο σεμινάριο όταν προγραμματιστεί Συνολική αξία €85



Η ψυχολογία της σχέσης πωλητή πελάτη

Συμπεριλαμβάνει: Ακουστικό CD σε μορφή MP3 διάρκειας 20' με αποσπάσματα από ζωντανή επαγγελματική ηχογράφηση του σεμιναρίου Αναλυτικές σημειώσεις Δωρεάν συμμετοχή στο σεμινάριο όταν προγραμματιστεί Συνολική αξία €65



Η ψυχολογία της δύναμης στην πώληση και τη διαπραγμάτευση

Συμπεριλαμβάνει: Ακουστικό CD σε μορφή MP3 διάρκειας 20' με αποσπάσματα από ζωντανή επαγγελματική ηχογράφηση του σεμιναρίου Αναλυτικές σημειώσεις Δωρεάν συμμετοχή στο σεμινάριο όταν προγραμματιστεί Συνολική αξία €75

Αν δεν περνάς καλά όταν πουλάς, δεν πουλάς καλά!



Μήπως ταλαιπωρείσαι όταν πουλάς;

Αν βλέπεις τη δουλειά των πωλήσεων σαν ταλαιπωρία, ειδικά τις εποχές που ζούμε, τότε είσαι μάλλον στη λάθος δουλειά.

Αν θέλεις να εξακριβώσεις αν σου αρέσει αυτό που κάνεις ή όχι, παρατήρησε τον εαυτό σου όταν τηλεφωνείς, όταν παρουσιάζεις, όταν διαπραγματεύεσαι, όταν αναζητάς υποψήφιους πελάτες, όταν ζητάς συστάσεις, όταν πουλάς και όταν δεν πουλάς.

Αν απολαμβάνεις την πωλησιακή σου καθημερινότητα όπως απολαμβάνεις τα σαββατοκύριακά σου, τότε η δουλειά σου σε γεμίζει και σε ολοκληρώνει.

Τότε είσαι «καταδικασμένος» να επιτύχεις!

Είσαι «καταδικασμένος» να βελτιώνεσαι και θα βελτιώνεσαι συνέχεια!

Αν δεν απολαμβάνεις όλα όσα κάνεις στο πλαίσιο των καθημερινών σου δραστηριοτήτων όπως απολαμβάνεις τις διακοπές σου, τότε είσαι σίγουρα στη λάθος δουλειά.

«Ο πρώτος κανόνας είναι να έχεις ένα στιβαρό πνεύμα.

Ο δεύτερος είναι να κοιτάς τα πράγματα κατάματα και να αναγνωρίζεις τι πραγματικά είναι».

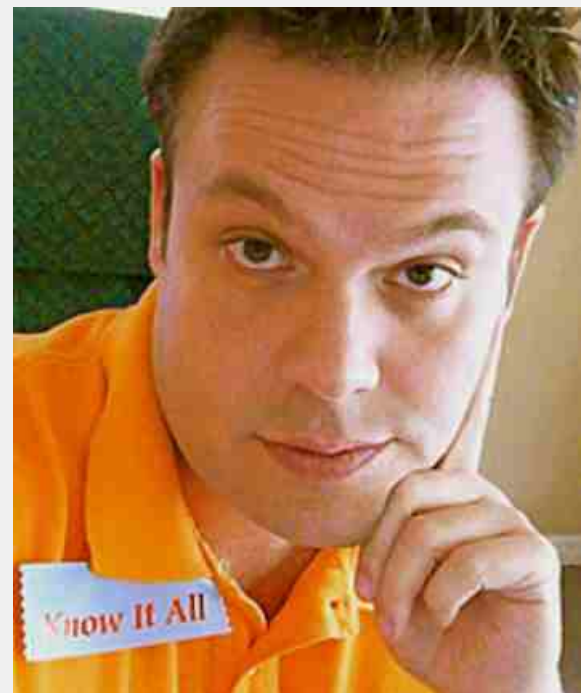
- Μάρκος Αυρήλιος, (121-180), Ρωμαίος Αυτοκράτορας και φιλόσοφος.

Ο χειρότερος τύπος ενήλικα εκπαιδευόμενου είναι ο "ξερόλας". Αυτός που ισχυρίζεται ότι "τάχει ξανακούσει" ή ότι "είναι γνωστά πράγματα αυτά...".

Συνήθως, όταν κάποιος άτομο κάνει μια τέτοια παρατήρηση, εγώ του λέω "Αφού τα ξέρεις θα πρέπει να είσαι ήδη πολύ πλούσιος! Κι αφού είσαι τόσο πλούσιος, τί κάνεις εδώ μέσα;" Αμέσως μετά αφήνω τη δική του αμηχανία να κάνει τα υπόλοιπα...

Ο στόχος του καλού δάσκαλου / εκπαιδευτή δεν είναι να φτιάξει καλούς μαθητές αλλά καλύτερους "δασκάλους". Η βασικότερη προϋπόθεση για κάποιον να γίνει "δάσκαλος" είναι να προσέρχεται ταπεινά σε ένα σεμινάριο ή μια εκπαίδευση. Η έπαρση αυτού που μαθαίνει είναι δείγμα αποτυχίας όταν κληθεί να εφαρμόσει στην πράξη όλα όσα διδάχτηκε. Κανένας μαθητής δεν πρόκειται να γίνει "δάσκαλος" αν δεν έχει κατορθώσει δυο πράγματα : Την ταπεινοφροσύνη προς το δάσκαλο και τη συγκώρηση. Γιατί πάντα ο "δάσκαλος" απελευθερώνει το μαθητή. Κι ο μαθητής θα πρέπει να αντιληφθεί αυτή την αποκόλληση σαν απελευθέρωση και όχι σαν απόρριψη. Τότε είναι και η στιγμή που θα γίνει "δάσκαλος".

Ο "ξερόλας"



Δάμασε τους φόβους σου!

Αφού είσαι στις πωλήσεις, η διαχείριση και σωστή αντιμετώπισή όλων όσων φοβάσαι θα πρέπει να γίνουν η νούμερο ένα προτεραιότητά σου.

Ακόμα πιο πάνω κι από την εκπαίδευση.

Όσο άρτια κι αν είναι εκπαιδευμένος κάποιος, αν φοβάται, δεν προκόβει στις πωλήσεις.

Πρώτα μαθαίνεις να αντιμετωπίζεις, να διαχειρίζεσαι και να μετουσιώνεις τους φόβους σε δύναμη και μετά πουλάς.

Για να το μάθεις αυτό, χρειάζεται να θυμάσαι ότι οι μεγαλύτεροι κλέφτες της ευτυχίας και της επιτυχίας είναι οι φόβοι και οι αμφιβολίες που έχεις για τον εαυτό σου.

Σε αποδυναμώνουν ενεργειακά και σε κάνουν να μη θέλεις να προσπαθήσεις.

Τα καλά νέα είναι πως, αν δεν υπήρχε ο φόβος της απόρριψης στις πωλήσεις, τότε οι πωλήσεις δεν θα ήταν ένα τόσο προσοδοφόρο επάγγελμα!

Τώρα, ζύγισέ τα και σκέψου «Αξίζει τον κόπο να εξακολουθώ να φοβάμαι;»

«Ποτέ μη σταματήσεις την προσπάθεια επειδή φοβήθηκες, γιατί θα δεις ότι έκανες ένα μεγάλο λάθος». - Fridtjof Nansen (1861-1930),
Νορβηγός εξερευνητής, Νομπελίστας.



Από το βιβλίο
**«Οδηγός Επιβίωσης
για επαγγελματίες
και πωλητές
σε περιόδους
οικονομικής κρίσης»**,
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ,
τηλ. παραγγελιών 210-2512988

Μερικές επιχειρηματικές «άμυνες» κατά της οικονομικής κρίσης!

**Κάτι που διαιωνίζει τις οικονομικές κρίσεις είναι ο τρόπος που αντιδρούν οι επιχειρηματίες και οι καταναλωτές
Πολλοί αντιδρούν σα να είναι το τέλος του κόσμου!**

**Αυτοί που αντιδρούν στις οικονομικές κρίσεις με επιθετικότητα και όχι παθητικά,
είναι εκείνοι που βγαίνουν δυνατότεροι και οι επιχειρήσεις τους νικητές.**

Ας δούμε μερικά πράγματα που μπορείτε να κάνετε :

- Σε τέτοιους καιρούς όλοι προσπαθούν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους. **ΜΠΟΡΕΙ Η ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ, ΠΡΟΪΩΝ Ή ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΝΑ ΒΟΗΘΗΣΕΙ ΜΙΑ ΑΛΛΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΙ ΕΣΟΔΑ; (ΤΖΙΡΟ).** Αν ναι, τονίστε αυτό το συγκεκριμένο πλεονέκτημα σας και να είστε σίγουροι ότι ο κάθε υποψήφιος πελάτης θα βρει το χρόνο και τη διάθεση για να σας ακούσει!
- Εξακολουθήστε να έχετε μια δυναμική στρατηγική και εκστρατεία μάρκετινγκ και πωλήσεων. Αυτό είναι και το μεγαλύτερο λάθος πολλών, ότι δηλαδή σταματούν αυτή την εκστρατεία σε δύσκολους καιρούς.
- Μην ξεχνάτε εκείνους τους ανθρώπους που σας έκαναν αυτό που είστε σήμερα. Να δώσετε ειδική προσοχή και ειδική μεταχείριση στους υπάρχοντες πελάτες σας. Ήδη γνωρίζουν τι έχετε να τους προσφέρετε και ότι δεν ρισκάρουν κάνοντας δουλειές μαζί σας.
- Δοκιμάζετε καινούργιες τεχνικές και στρατηγικές Πειραματιστείτε. Υπάρχουν κάποιες σκέψεις που θέλετε να βάλετε σε εφαρμογή; Υπάρχουν κάποιες αγορές που θα μπορούσατε να διεισδύσετε; Υπάρχει κάτι συμπληρωματικό που θα μπορούσατε να κάνετε; Κάποιες νέες συμμαχίες και συνεργίες; **ΝΑ ΘΥΜΑΣΤΕ** ότι αν αυτό που κάνετε δεν σας φέρνει τα αποτελέσματα που θέλετε, προσπαθήστε κάτι διαφορετικό από το να παρατήσετε τα όπλα!
- Κάντε τα αδύνατα δυνατά, για να διατηρήσετε και τον τελευταίο πελάτη. Σε περιόδους οικονομικών κρίσεων η διατήρηση πελατών είναι το κλειδί. Να δίνετε άριστη εξυπηρέτηση που θα τους μένει στη μνήμη. Μην ξεχνάτε να κάνετε follow up και να βεβαιώνετε ότι ο πελάτης έχει μείνει υπέρ του δέοντος ικανοποιημένος.
- Να δικτυώνεστε συνέχεια! Ασταμάτητα! Μέρα και νύχτα!

ΧΡΗΣΙΜΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Τετάρτη 29 Ιουνίου
Ώρες 17:00-22:00

«ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ

για επαγγελματίες & πωλητές σε περιόδους
οικονομικής κρίσης, ύφεσης και αβεβαιότητας»

**ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ!
ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΓΙΑ
ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ &
ΤΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΑΣ!**



Το πιο πρωτοποριακό, πρακτικό και χρήσιμο σεμινάριο Επαγγελματικής Επιβίωσης σε ένα εχθρικό περιβάλλον.

Θα πάρετε μηνύματα, ιδέες, γνώσεις και πρακτικές που θα σας δώσουν την έμπνευση, τον προβληματισμό και την ψυχική δύναμη για να διατηρήσετε το ηθικό και τις πωλήσεις σε υψηλά επίπεδα!

Δείτε την πλήρη θεματολογία εδώ: <http://www.akis-angelakis.com/greek/News.aspx?Productid=500>

Τιμή συμμετοχής €90 και συμπεριλαμβάνει

1. Αναλυτικές σημειώσεις για κάθε συμμετέχοντα (σε ηλεκτρονική μορφή).
2. Σε ηλεκτρονική μορφή το βιβλίο του κου Αγγελάκη “Μικρά Μυστικά για μεγάλες πωλήσεις” αξίας €14
3. Το ομότιπλο βιβλίο 400 σελίδων του κου Αγγελάκη με έκπτωση 30% (προαιρετικά)
4. Βεβαίωση Παρακολούθησης

Το σεμινάριο μπορεί να υπαχθεί στο ΛΑΕΚ 0,45 ΟΑΕΔ

Περιορισμένος αριθμός θέσεων. Τηλέφωνα κρατήσεων 210-2512988

ΔΕΙΤΕ ΤΟ ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

[Http://www.akis-angelakis.com/greek/News.aspx?Productid=500](http://www.akis-angelakis.com/greek/News.aspx?Productid=500)

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ-Self COACHING

Μη σταματάς να κολυμπάς

Προτιμώ να δώσω τη ζωή μου, παρά να φοβάμαι Lyndon Barnes Johnson

Η απελπισία και η απογοήτευση είναι οι χειρότεροι σύμβουλοι στο δρόμο για την επαγγελματική ευημερία και την προσωπική ευτυχία. Γιατί απλά, οι περισσότεροι άνθρωποι πισωγυρίζουν τη στιγμή που λίγο ακόμα αν είχαν προσπαθήσει τα πράγματα θα είχαν μια εντελώς διαφορετική εξέλιξη.

Δυο βατράχια έπεσαν σε βαθύ κάδο με γάλα. Το ένα είχε φύση αισιόδοξη. Όμως το άλλο το πήρε ανάποδα: «Θα πνιγούμε!», θρηνηολογούσε χωρίς να κάνει τίποτα και με μια τελευταία κραυγή απελπισίας, σήκωσε τα πόδια του ψηλά, κι είπε «αντίο!».

Την ίδια στιγμή, το άλλο βατράχι συνέχιζε την προσπάθειά του να επιβιώσει και μονολογούσε: «Δεν μπορώ να βγω έξω, αλλά δεν τα παρατάω, θα συνεχίσω να κολυμπάω μέχρι να εξαντληθώ, και τότε θα πεθάνω πιο ευχαριστημένο».

Και κολυμπούσε γενναία για να κάνει αυτό που είπε. Πάνω στη λυσσαλέα του προσπάθεια το γάλα άρχισε να πήζει. Κι όσο περισσότερο κολυμπούσε, τόσο το γάλα γινόταν κρέμα. Τέλος, στάθηκε στον αφρό του βουτύρου και πήδηξε έξω απ' τον κάδο!

Τώρα, θα με ρωτήσετε ποιο είναι το ηθικό δίδαγμα αυτής της ιστορίας; Όσο δύσκολα κι αν είναι τα πράγματα, εσύ συνέχισε να κολυμπάς!

Συνέχισε να κολυμπάς μέχρι να δεις την ακτή, μέχρι να αγκαλιάσεις μια σανίδα σωτηρίας, μέχρι να αγγίξουν τα πόδια σου πάνω στον πρώτο βράχο που κρύβεται κάτω από τη θάλασσα.

Μην εγκαταλείπεις τα όπλα. Μην επενδύεις στην απελπισία. Μην υποκλίνεσαι στην απογοήτευση. Η απελπισία και η απογοήτευση είναι οι «Σειρήνες» και καλούν εσένα, φίλε και φίλη, που σαν σύγχρονος Οδυσσέας έχεις χαράξει πορεία για τη δική σου Ιθάκη. Οι Κύκλωπες και οι Συμπληγάδες θα βρίσκονται πάντα στο δρόμο σου. Εσύ μην εγκαταλείπεις τα όπλα. Εξακολούθησε να προσπαθείς. Κάνε αλλαγές στις στρατηγικές σου, αν βλέπεις ότι δεν έχεις τα αποτελέσματα που επιθυμείς. Ζήτησε βοήθεια. Πάλεψε με νύχια και με δόντια να γίνεις καλύτερος, αλλά μην εγκαταλείπεις τα όπλα.

Έχει μείνει ιστορική η συντομότερη ομιλία του Ουΐνστον Τσώρτσιλ κατά τη διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου: «Ποτέ μην εγκαταλείψετε τα όπλα! Ποτέ μην εγκαταλείψετε τη μάχη! Ποτέ!»

- Υπάρχουν δυο πόλεμοι στη ζωή. Ο ένας γίνεται έξω από εσάς, στις business, στη δουλειά, στην εκπαίδευση, στις σχέσεις, στην υγεία. Ο άλλος γίνεται μέσα σας. Παλεύουν μεταξύ τους οι άγγελοι της θέλησης, της τιμής και της προσπάθειας με τους δαίμονες της αναβλητικότητας, της απογοήτευσης και της απελπισίας.
- Τα αντίθετα βρίσκονται μέσα στην «αρένα» της ψυχής και του νου σας και πολεμούν συνέχεια μεταξύ τους. Εσείς στέκεστε εκεί. Κάπου στο κέντρο, ανάμεσά τους. Διαλέξτε μεριά!

Από το βιβλίο «Μικρές Ιστορίες για δύσκολες ώρες»,
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ, τηλ. παραγγελιών 210-2512988



**Business &
Life Training**
by Akis Angelakis

ΠΡΟΒΟΛΗ ΤΑΙΝΙΑΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ-ΣΥΖΗΤΗΣΗ



Παρασκευή 15 Ιουλίου
ώ ρ ε ς 1 8 : 3 0 - 2 1 : 3 0

Θα προβληθεί η ταινία «Το μυστικό» και θα ακολουθήσει
σεμινάριο και συζήτηση από τους:



Άκη Αγγελάκη με θέμα «Γιατί το μυστικό και ο νόμος της
έλξης δεν λειτουργούν για τους περισσότερους
ανθρώπους»

& Χριστίνα Βλαχοπούλου, ψυχολόγο, με θέμα «Η
πρακτική εφαρμογή του “νόμου της έλξης”» .



Τιμή συμμετοχής €35

Για να κάνετε οριστική κράτηση, σας παρακαλούμε να καταθέσετε το
ποσόν των €35 στον αριθμό λογαριασμού 299002330000030, στην
Alpha Bank, στο όνομα Ματθαίος Αγγελάκης.

Αν χρειαστείτε IBAN είναι GR4201402990299002330000030.

Για επιβεβαίωση της κράτησης, παρακαλούμε στείλτε το καταθετήριο
στο φαξ **210-2512988** ή στο success2@otenet.gr

ΤΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ: Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα (πολύ κοντά στο μεγάλο Σκλαβενίτη στο τέρμα Αχαρνών και πριν την Εθνική οδό)

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: 210-2512988, 6940-946770

Θα τηρηθεί αυστηρή σειρά προτεραιότητας

Ο Σαμουράι και ο δάσκαλος του ζεν

Η ουσία της μεγαλοσύνης βρίσκεται στην ικανότητα να επιλέγεις την προσωπική σου ολοκλήρωση, κάτω από συνθήκες που άλλοι άνθρωποι επιλέγουν την παραφροσύνη - **Dr. Wayne Dyer**

Ένας από τους ευκολότερους τρόπους για να γίνει κάποιος δυστυχής και ζηλόφθονος είναι συγκρίνοντας τον εαυτό του με τους άλλους ανθρώπους. Οι συγκρίσεις είναι πάντα άδικες, λανθασμένες και οδηγούν στη δυστυχία, το θυμό και την απόγνωση!

Μια φορά κι έναν καιρό, ένας σαμουράι, πολύ περήφανος πολεμιστής, πήγε να επισκεφθεί ένα δάσκαλο του Ζεν. Ο σαμουράι αυτός ήταν πολύ διάσημος, αλλά όταν είδε τη μεγαλοπρέπεια και ωραιότητα του Διδάσκαλου, ένιωσε ξαφνικά κατώτερος.

Γύρισε και του είπε, «Γιατί νιώθω κατώτερος; Μόλις πριν από λίγο όλα ήταν εντάξει. Καθώς όμως έμπαινα στην αυλή σου, ξαφνικά ένιωσα κατώτερος. Ποτέ άλλοτε δεν έχω νιώσει έτσι. Πολλές φορές έχω δει το θάνατο καταπρόσωπο, κι ουδέποτε ένιωσα φόβο. Γιατί τώρα αισθάνομαι τρομοκρατημένος;».

Ο Διδάσκαλος είπε, «Περίμενε. Όταν θα έχουν φύγει όλοι, θα σου απαντήσω».

Όλη την ημέρα κόσμος συνέχισε να έρχεται να δει τον Δάσκαλο, κι ο σαμουράι ένιωθε όλο και πιο κουρασμένος περιμένοντας. Προς το βράδυ η αίθουσα άδειασε, οπότε ο σαμουράι είπε, «Μπορείς τώρα να μου απαντήσεις;».

«Πάμε έξω», είπε ο Διδάσκαλος.

Ήταν μια νύχτα με πανσέληνο, και το φεγγάρι μόλις ανέτειλε στον ορίζοντα. Τότε είπε, «Δες αυτά τα δέντρα. Αυτό είναι πανύψηλο, και το άλλο δίπλα του χαμηλό. Για χρόνια βρίσκονται εδώ, δίπλα στο παράθυρό μου, και ποτέ δεν υπήρξε πρόβλημα. Το χαμηλό δέντρο ποτέ δεν είπε στο ψηλό, «γιατί νιώθω κατώτερο δίπλα σου;». Το δέντρο αυτό είναι μικρό, το δέντρο εκείνο είναι μεγάλο, αλλά γιατί ποτέ δεν άκουσα κανένα σχετικό ψίθυρο;».

Ο σαμουράι είπε, «Επειδή δεν είναι συγκρίσιμα μεταξύ τους».

Ο Διδάσκαλος απάντησε, «Επομένως δεν χρειάζεται να με ρωτάς. Την ξέρεις την απάντηση ήδη».

• Το να συγκρίνουμε τον εαυτό μας με άλλους ανθρώπους μοιάζει με μια αυτοκαταδίκη με την ποιητή της ανεπάρκειας και της κατωτερότητας. Της θλίψης και της αναξιοσύνης.

Όσο περισσότερο εξακολουθούμε να κάνουμε αυτές τις συγκρίσεις, τόσο περισσότερο βουλιάζουμε στο βάλτο του ανικανοποίητου με τον ίδιο μας τον εαυτό.

Τα προϊόντα μπορούν να συγκριθούν μεταξύ τους, όχι όμως οι ανθρώπινες ψυχές.

Κάθε φορά που συγκρίνετε τον εαυτό σας με κάποιον

άλλο, παραδέχεστε τη δική σας κατωτερότητα και τη δική του ανωτερότητα. Μειώνετε τις δικές σας ικανότητες και ταλέντα και μεγαλοποιείτε τις ικανότητες και ταλέντα του άλλου.

Είναι σαν να βάζετε τον εαυτό σας φυλακή. Μια φυλακή που σας εμποδίζει να δοκιμάσετε και να υλοποιήσετε τις δικές τις ικανότητες.

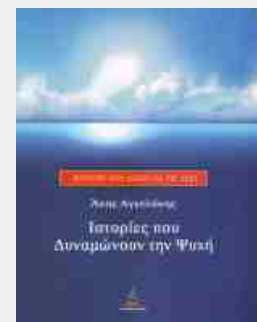
- Εσείς κάνετε τέτοιες συγκρίσεις;
- Με ποιους ανθρώπους συγκρίνετε τον εαυτό σας;
- Μήπως οι συγκρίσεις που κάνετε είναι σε υλικό επίπεδο;
- Μήπως αυτές οι συγκρίσεις είναι τελικά, ανόμοιες;

Ένα πράγμα να θυμάστε : Κάθε φορά που συγκρίνετε τον εαυτό σας με κάποιον άλλο άνθρωπο, συγκρίνετε ανόμοια. Κι αυτό, γιατί συγκρίνετε τις δικές σας αδυναμίες που εσείς γνωρίζετε, με τα δυνατά σημεία του άλλου που πάλι εσείς γνωρίζετε. Δεν συγκρίνετε όμοια. Γιατί απλά, δεν ξέρετε ποιες είναι οι δικές του αδυναμίες. Κι έτσι είστε καταδικασμένοι να βγειτε χαμένοι από το άνισο αυτό παιχνίδι.

- Το καλύτερο που έχετε να κάνετε είναι να σταματήσετε να συγκρίνετε. Τα επιτεύγματα και τα αποκτήματα των άλλων δεν μειώνουν τις δικές σας επιτυχίες. Ούτε και οι ατυχίες τους μεγεθύνουν τις δικές σας ευλογίες.
- Προσπαθήστε από σήμερα να έχετε περισσότερη εμπιστοσύνη στον εαυτό σας και στις ικανότητές σας. Πιστέψτε με όλο σας το είναι ότι μπορείτε να πετύχετε καλύτερα πράγματα στη ζωή σας.
- Αρχίστε να οραματίζεστε τον εαυτό σας σαν να έχει ήδη γίνει αυτό που θέλετε και που επιδιώκετε.

Κάθε μέρα κάντε κι από ένα βήμα που θα σας κάνει καλύτερους. Βάλτε στη ζωή σας καθημερινές συνήθειες που θα σας φέρουν πιο κοντά στην πραγματικότητα που θέλετε να δημιουργήσετε.

Αφήστε πίσω τους ήρωές σας και γίνετε οι ίδιοι ήρωες της ζωής και του πεπρωμένου σας.



Από το βιβλίο «Ιστορίες που δυναμώνουν την ψυχή», Εκδόσεις ΠΥΡΙΝΟΣ ΚΟΣΜΟΣ, τηλ. παραγγελιών 210-2512988



Intensive NLP Practitioner Certification© Training

17th – 23rd July 2011

At the stunning 5* Stratos Vassilikos Hotel, Athens

Investment £1500

Includes:

A high quality and comprehensive pre-course study pack

7 days face to face training

Practitioner Certification

Lunch and refreshments at the training

One to one support

Access to our graduate support forum

VAT

If you are serious about becoming an empowered person, with self confidence and self-belief, who is respected and loved, and if you are serious about creating abundance in your life, then this training is for you.

Once learned, we guarantee you will use something from NLP every day of your life. The only investment guaranteed to give you a bountiful return

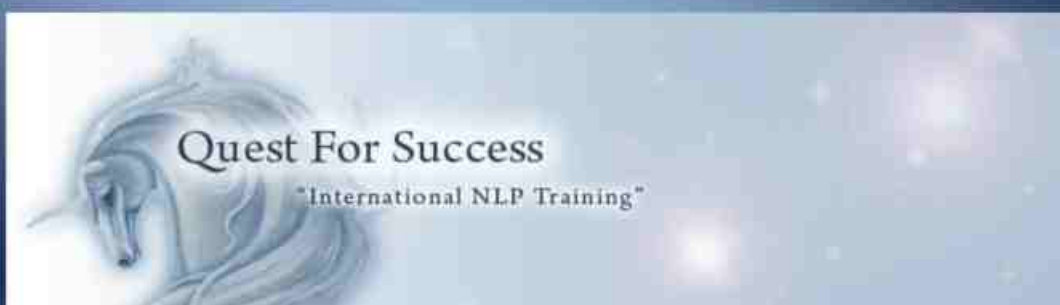
Taught in English.

To hear more and see how NLP will work for you, visit:

[Http://www.qfscoaching.co.uk/](http://www.qfscoaching.co.uk/)

or call for a chat on

0845 467 3039 (local rate)



ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΜΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΕΞΙ (6) ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΣ ΤΟΝ ΚΩΔΙΚΟ **NOBNLP-GR 11** ΘΑ ΕΧΕΤΕ ΜΙΑ (1) ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΔΩΡΕΑΝ!

Τέση Μανουσάκη
Ψυχοθεραπευτική Συμβουλευτική.
Χρυσάνθου Τραπεζούντος 10,
Μαρούσι.
210 8105798

**Προγραμματίστε την υπεύθυνη προσωπική σας ανάπτυξη και εποπτεία
σε προσωπικό και / ή ομαδικό πλαίσιο.**

Με αγάπη και σεβασμό στο επάγγελμα της συμβουλευτικής παρέχονται:

Προσωπική συμβουλευτική

- επικεντρωμένη στην δημιουργία ενός ασφαλούς κλίματος απαραίτητο για τις σημαντικές συνειδητοποιήσεις και βήματα που απαιτούνται για την ευημερία του ατόμου και την ομαλή προσωπική του ανάπτυξη.

Προσωπική προσωποκεντρική εποπτεία για επαγγελματίες και εκπαιδευόμενους συμβούλους οι οποίοι επιθυμούν:

- να αναπτύξουν δεξιότητες και τεχνικές της προσωποκεντρικής προσέγγισης και να εμβαθύνουν την αντίληψη τους ως προς αυτήν.
- την υποστήριξη της άσκησης της συμβουλευτικής, φροντίζοντας τους συμβουλευόμενους τους, τους ίδιους και τον επαγγελματισμό τους.
- να ανακαλύψουν την πρακτική αξία της τήρησης της δεοντολογίας ως απαραίτητη προϋπόθεση για την δημιουργία της θεραπευτικής σχέσης.

Ομάδες προσωποκεντρικής εποπτείας (5-6 μέλη).

- Δύο φορές το μήνα από μιάμιση ώρα, **25 ευρώ / συνάντηση το άτομο.**

Ομάδες προσωπικής ανάπτυξης (5-6 μέλη).

- Κάθε εβδομάδα από μια και μισή ώρα, **25 ευρώ / συνάντηση το άτομο.**

Υπάρχει λόγος πού οι διπλοί ρόλοι (Εκπαιδευτικοί, Θεραπευτικοί και Εποπτικοί) αποφεύγονται στην Ψυχολογία και την Συμβουλευτική.

Ο κυριότερος είναι η ανάγκη ενός ανεξάρτητου, οριοθετημένου και συγκεκριμένου χώρου ανάπτυξης του ατόμου για το κάθε πλαίσιο.

Οι συνθήκες που θα επιλέξετε για την δική σας διαδικασία ανάπτυξης είναι αυτές που θα παρέχετε στους δικούς σας μελλοντικούς συμβουλευόμενους.

Δηλώστε συμμετοχή για το φθινόπωρο στο: 210 8105796

Tessimanoussaki@yahoo.gr

Επισκεφτείτε την ανανεωμένη μας ιστοσελίδα και δείτε μερικά εκπαιδευτικά βίντεο από ομιλίες, σεμινάρια και συνέδρια. Η συλλογή μας ανανεώνεται διαρκώς και εγγυημένα θα σας φτιάξουν τη διάθεση, θα σας παρακινήσουν και θα εμπλουτίσουν τις γνώσεις και την πνευματικότητά σας!

www.akis-angelakis.com & www.image-a.gr

Αν δεν επιθυμείτε να λαμβάνετε αλληλογραφία από εμάς, παρακαλούμε διαγραφείτε από το email ή από το www.akis-angelakis.com

Σε περίπτωση που η διαδικασία δεν ολοκληρωθεί επιτυχώς, παρακαλούμε επικοινωνήστε μαζί μας.

Όλες οι καταχωρήσεις γίνονται χωρίς χρέωση, στα πλαίσια της κοινωνικής μας προσφοράς στον σκληρά δοκιμαζόμενο επαγγελματία.

Στείλτε αυτό το NEWSLETTER στους φίλους, πελάτες, συνεργάτες, προμηθευτές και αγαπημένους σας. Copyright Akis Angelakis & Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ2010 - All rights reserved - Καμιά αναδημοσίευση για εμπορικούς σκοπούς δεν επιτρέπεται χωρίς τη γραπτή έγκριση μας.