



במדריך:



כך תקדיף הכנסות מהמנוע הפנימי שלך!

הקדמה

הרי אתה מוצלח וכשרוני, אז למה אתה לא מקבל שכר ראוי?

מן הסתם כבר שאלת את עצמך את השאלה הזו באופן כזה או אחר, ואם לא שאלת שאלו אחרים אותך... אחרי הכול, לא חסרים לך שכל, כישורים ורצון להצליח. יתכן שלמדת ויש לך תעודות ו'קבלות' שאמורים לכאורה לתת לך מנוחה ושלוות הנפש בכל הנוגע לפרנסה, אתה עושה את ההשתדלות המתאימה, שואף ומתפלל לסייעתא דשמיא. ובכל זאת, מה שקורה בפועל הוא שיש פער גדול בין רמת היכולת והשאיפות לסכום שאליו אתה מגיע בכל חודש. מה שמשאיר אותך לא מרוצה, מתוסכל, או אפילו קצת ממורמר מהתרגום של היכולות והכישרונות שלך לרמה הכלכלית אליה אתה שואף.

מרכז הלמידה להגדלת הכנסות הפיך במיוחד עבורך מדריך זה :

אם אתה מעוניין להתפרנס **מהמנוע הפנימי** שלך, מהכישורים ומהייעוד שלך.

אם אתה שואף **לחיות במיטבך!** ורוצה להכיר את עצמך טוב יותר כדי לבחור נכון יותר.

אם אתה רוצה לקום בבוקר עם **אנרגיה טבעית**, לעוד יום של סיפוק ומשמעות בפרנסה.

אם אתה מחפש דרך **פרקטית ואמיתית** להגדלת הכנסות שבטוח תוכל ליישם בס"ד!

אם אתה כבר מתפרנס ורוצה **לדייק** את השלב הבא עם יותר פנימיות.

אם התברכת **בכישורים רבים**, ואינך מצליח לבחור ביניהם או לעשות סדר.

והכי חשוב, אם אתה רוצה להגיע **לשכר ראוי** בסוף החודש, שיאפשר לך בסייעתא דשמיא לחיות במיטבך.

**בפועל, יש פער גדול בין רמת היכולת והשאיפות
לסכום שאליו אתה מגיע בכל חודש.**



למי המדריך מיועד?

- ✓ המדריך מיועד לאנשים הקרובים לשנות ה-30 ומעלה.
 - ✓ המדריך אינו פונה לאנשים שרק מחפשים מקור פרנסה, וכשמצאו לא מחפשים עוד להשתפר.
 - ✓ המדריך אינו פונה לאנשים המחפשים קסמים ופתרונות מהירים.
 - ✓ המדריך אינו פונה למי שמעוניין בהצעת משרה או השקעה ומצפה לקבל זאת מאיתנו.
 - ✓ במדריך תקבל הצעה לעולם העשיר של הגדלת הכנסות ונסה ללכת ביחד, צעד צעד, לעבר היעד הנכסף.
- לפניך 16 עמודים שיתנו לך נקודות משמעותיות למחשבה ולהיכרות עם הכוחות והיכולות שלך. אני נותן לך את נקודת הפתיחה לייצר שינוי אמיתי, ולהצליח להוציא מן הכוח אל לפועל את הדבר הכי חשוב שיש - **את עצמך!**

יהי רצון שלא תצא תקלה מתחת ידינו. מאחל לך הצלחה מרובה.

ברוך פייגר

מנהל תחום הגדלת הכנסות במרכז הלמידה

להתפרנס מהייעוד שלך

אולי נשמעתי קצת בוטה כששאלתי איך זה שאתה מוכשר ובכל זאת אינך מקבל שכר ראוי? אבל אני פשוט רואה שוב ושוב עד כמה אנשים, בפלאים ממש, מונעים מעצמם במו ידיהם את ההצלחה הראויה להם, הן ברמה האישית והן ברמה הכלכלית.

התסכול הפנימי הוא גדול עוד יותר, מכיוון שההצלחה מצויה כבר בתוכך. ישנו קול פנימי הזועק בתוכך ולא מניח לך להתעלם ממנו. הקול הפנימי זועק: "תהיה אתה! תביא לידי ביטוי את המתנה המיוחדת שלך, תוציא את עצמך סוף סוף מהכוח אל הפועל!" ואילו אתה לא באמת מקשיב לו, אולי מתעלם? אולי בורח? למזלך הרב, הקול הזה לא יעזוב אותך עד שתחיה את התפקיד המיוחד שלך בעולם, עד שתחיה את הייעוד שלך במלואו.

בספר חובת הלבבות ח"א בשער הבטחון סוף פרק ג' מבואר כי הקב"ה טבע באדם משיכה והשתוקקות לתחום מסוים, ממנו הוא עתיד להתפרנס, ומה יכול להיות טוב יותר מלחפש פרנסה מבוססת שליחות. למען הסיר ספק, יש הרבה מקום להתייעצות עם תלמיד חכם לבירור הדבר הנכון עבורך (לא הולכים בעקבות כל חלום ללא בדיקה...).

בפרקים הבאים נעסוק בשאלה מדוע קשה להקשיב לקול הפנימי ומה מונע מאיתנו לעסוק בייעוד.

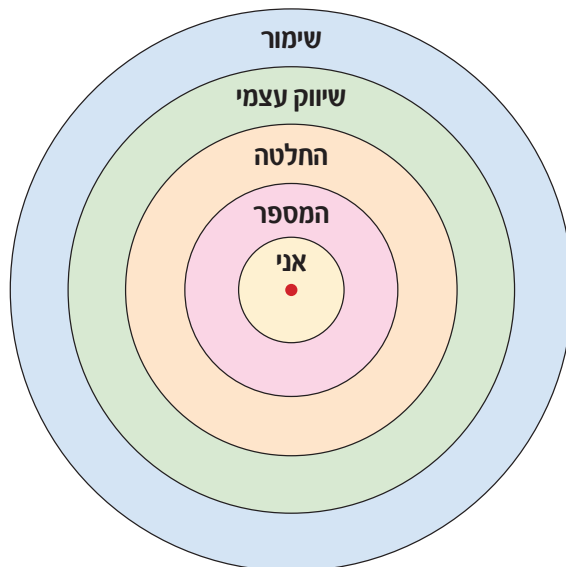
הקול הפנימי זועק:
"תהיה אתה! תביא לידי ביטוי את המתנה המיוחדת שלך, תוציא את עצמך סוף סוף מהכוח אל הפועל!"



למעשה, יש אפשרות לחיות אחרת. יש אפשרות להתפרנס בכבוד ולעשות את זה דווקא בתחומים שאתה אוהב ואתה מוכשר בהם. יש דרך שאם תלך בה בהתמדה תוכל לחיות חיים של משמעות וסיפוק דווקא באמצעות העיסוק שלך.

הדרך הזו בנויה מחמישה שלבים.

ובעצם כל עניינו של המדריך הזה הוא להציג לך את הדרך הזו, כך שאם תלך בדרך שאציג כאן, תוכל להגיע בס"ד אל החיים הללו שאתה כל כך מחפש.



מתחילים!

במרכז הלימדה אנו מדריכים לראות את **התמונה השלימה** בהגדלת הכנסות הכוללת 5 שלבים ומתחילה מהנקודה הפנימית ביותר (אני) ומתרחבת כלפי חוץ דרך המספר, החלטה, שיווק עצמי ושימור.

- **מי אני?** מהם הכישורים שלי? מה הייעוד שלי? מה אני 'מוכר'?
- **המספר** - נקודת האיזון, לאיזה סכום אני שואף בכל חודש?
- **החלטה** - קבלת החלטה משמעותית לאחר שבחנתי מי אני? ומה המספר שלי?
- **שיווק עצמי** - בכמה ולמי? איך להתגבר על חסמים ומכשולים בדרך?
- **שימור** - מה ייתן לי את הכוח להמשיך, לאורך זמן, כיצד ליצור סביבה תומכת ומעצימה.

התמונה השלמה היא בעצם מפת השלבים, אחד אחרי השני. המפה הזאת מראה לך את השלבים שצריכים להתקיים בכדי שתוכל להגדיל הכנסה ברוגע ובשלווה. שתוכל להגדיל הכנסה ממקום שנכון עבורך, ומתאים לך, עם תקווה שאתה בדרך הנכונה בע"ה. כי באמת התיסכול אינו נובע מזה שאין לך הכנסה ראויה, כמו מזה שאין דרך פעולה מסודרת שתביא אותך להצעות מדוייקות עבורך ולהכנסות ראויות.

הבה נצא לדרך...



חלק א' אז מי אתה באמת?



השוק מוצף באנשים שלמדו מקצועות שהם לא ממש אוהבים ואין להם באמת שום רצון לעסוק בהם. כשאדם כזה מגיע לראיון, די מהר רואים שהקשר בינו לבין המקצוע הוא לא פנימי ואז קורה אחד משני דברים - או שהוא מתקבל למשרה והוא עוסק במה שהוא לא אוהב, במה שלא משמח אותו, הוא מרגיש עייף וחסר אנרגיות ועבורו העיסוק הוא עול.

או שהוא פשוט משדר שהוא לא רוצה את העיסוק הזה, ואז לא פלא שהוא לא מתקבל למשרה, ולא מבין שהסיבה שהוא לא מצליח למצוא עבודה היא לא מחסור בעבודות, אלא כי הוא לא מתאים למה שמחפשים שם. ואז הוא לא מתקדם.

אני מציע לך להשקיע בנכס הכי חשוב שיש והוא - אתה בעצמך!

על פי דרך הטבע, ישנו קשר הדוק וישיר בין מידת ההצלחה החומרית שלך, כלומר, כמה כסף תרוויח בסוף כל חודש, לבין תחושת הסיפוק וההגשמה שלך ממה שאתה עושה, קרי: ייעוד, מהות, שליחות, חלום או כל מילה דומה! כלומר, אם עד היום החזקת בגישה המקובלת של "אין ברירה, אני חייב להביא פרנסה הביתה, אז אני לוקח מה שיש", כדאי שתדע שזו הדרך הבטוחה ביותר להנציח את המצב של "חוסר ברירה" ואת תחושת ההחמצה מכך שלעולם לא תצליח להרוויח באמת את מה שאתה מסוגל.

אני יודע שזה הפוך ממה שאתה רגיל לשמוע. אני יודע שזה מנוגד אפילו לכל מה שתמיד חבריך הקרובים (כן! דווקא הקרובים מאוד - שכל כך דואגים "להצלחתך") הטיפו לך. אבל אני מוכרח לומר לך, שלא רק שאפשר להתפרנס מחלומות, אלא שאם יש בידיך את המידע הנכון בזמן הנכון, חלומות הם בדיוק מה שאתה צריך כדי לעלות על המסלול הבטוח לפרנסה ועצמאות כלכלית בס"ד.

אני מציע לך להשקיע בנכס הכי חשוב שיש, בדבר שהכי בטוח שיקדם אותך והוא - **אתה בעצמך!**

אני רוצה שתחשוב לכמה רגעים, מה אתה הכי אוהב לעשות? מה עשית בחיים שהרגשת שזה ממלא אותך סיפוק? אולי היה לך חלום כילד או שאמרו לך שאתה ממש טוב בתחום מסוים... נסה לזהות בעצמך מה בעצם מניע אותך. יכול להיות שתגלה שאתה ממש אוהב ללמוד, יכול להיות שאתה אוהב ללמוד, אולי תחומי אחריות מדויקים ומסודרים הם הסיפוק שלך? אולי כתיבת סת"ם, משרה תורנית? יכול להיות שאתה אדם שמתקשה מאד עם סמכות אבל מצוין בלקחת אחריות? אולי הדבר שהכי משמח אותך זה, שאחרי שהתמקחת על קניית רהיט מסוים הצלחת לקנות אותו בחצי מחיר?

רוב הסיכויים שהיום אתה לא מצליח להבין איך מהכשרון שלך - שכרגע הוא חלק מהאישיות שלך אבל אתה מעניק אותו בחינם - אמורה לבוא הישועה. אבל אני רוצה שתתמקד לרגע שם- ביכולת שלך לזהות את הכישרון שלך. ואל תדאג, זאת לא גאוה להכיר בכישרון שלך. זו הדרך להוקיר תודה לריבונו של עולם שנתן לך מתנה כזאת שאותה אתה אמור לחלוק עם שאר האנשים, וזה הערך המוסף שלך שממנו הקב"ה רוצה שתתפרנס.

האם את אותו הדבר שמשמח אותך כל כך אתה עושה ביום יום? כמה מקום אתה נותן לו?

ענה על השאלות הבאות: 

מהם הכשרונות בהם הקב"ה חנן אותך? 

מה היית באמת רוצה לעשות? 

איזה עיסוק הוא משמעותי בעיניך בלי קשר לכסף? 

רשות: מה המרחק (הפער) בין מה שאתה עושה כיום למה שהיית רוצה לעשות? (דרג 1-10) 

אמור לי במה אתה טוב
ואלמד אותך כיצד להתפרנס מזה.



כמו שאמרנו, ואני ממשיך לומר את זה: אם אתה לא שמח במה שאתה עושה, אין לך יכולת אמיתית להרוויח ולקדם את עצמך כלכלית ואישית! כאן בדיוק אתה מתחיל לייצר את השינוי. מכאן אנחנו מתחילים את הצעד הראשון שלך ליצירת מערך הכנסות מניב. תן לעצמך לבוא לידי ביטוי! אם עדיין ממש קשה לך ואתה לא לגמרי מבין מי אתה ומה אתה רוצה, אני מציע לך תרגיל:

התקשר לשלושה חברים ושאל אותם את השאלות הבאות:

1. **במה אני טוב?** (לפחות 10 פריטים)

2. **במה אני פחות טוב?**

מהתשובות של חבריך תקבל תמונה די ברורה של מי אתה... יש כמובן עוד הרבה רעיונות איך להגיע למי אני. יש היום בשוק מבחני התאמה, גרפולוגיה, חכמת הפנים, חכמת הלשון, מאמנים לתעסוקה ועוד.. שם גם תקבל מהר יותר כיוון ל"מי אתה" אבל אין תחליף לדרך המוצעת במדריך, כי אחרי הכל אין דבר מדויק יותר מ"תחושות הבטן" שלך...

עליך להמשיך מכאן עם רעיון אחד מרכזי. מי שבוחר - מרוויח! בהצלחה!

חלק ב' מה המספר שלך?

אחד הדברים החשובים ביותר שאתה צריך לדעת כדי להגדיל הכנסות בצורה הנכונה הוא, להגדיר מה המספר שלך. בשאלה הזאת אני לא מתכוון למספר המזל שלך, אלא מה השאיפה שלך מבחינת הפרנסה? לאיזה סכום חודשי אתה צריך (מינימום) / מעוניין (מקסימום) להגיע. האם אתה רוצה להרוויח 5000 ₪ בחודש, 15,000, או אפילו 50,000?

למה כל כך חשוב לדעת מה המספר שלך?

מכיוון שלמספר הזה יש השלכה לגבי הדרך בה תבחר ללכת. שים לב, השאלה "מה המספר שלך?" מזמינה תשובות כמו "כמה שיותר" או "העיקר שיהיה לי מספיק כדי לגמור את החודש" וכדומה. תשובות כאלה אינן טובות לך, זה כמו לומר אני רוצה להגיע "רחוק"!!! כמה רחוק??? איך תדע שהגעת??? לא תדע! ולכן כדי להצליח להגיע לייעד אתה מוכרח לראות מספר מול העיניים. עם המספר הזה תוכל להתחיל לעבוד. זה מספר שחשוב לך להכיר כדי לחיות כמו שאתה באמת רוצה. לאיזה סכום אתה רוצה להגיע בכל חודש?

אל תתקדם לפני שכתבת את המספר שלך. רשום כאן את המספר שלך!

המספר שלי הוא _____ ₪ בחודש

אם לא הצלחת לכתוב, חשוב על כך שלכל אחד מאיתנו (וגם לעשירים) יש גבול כמה כסף הוא צריך, וברגע שמרוויחים מעבר לצורך האמיתי חבל להמשיך ולהתאמץ. אי אפשר, טכנית, לנסוע בשני רכבים בו זמנית, ולאכול בשני מסעדות יחד, ואפי' ללבוש שתי חולצות...

כפי שאמרתי, למספר שבחרת יש השלכה לגבי הדרך בה תבחר ללכת, אם אתה מעוניין להגיע להכנסה של בין 5,000 ל-15,000 ₪ בחודש, תוכל לעשות זאת בתור שכיר, אבל אם אתה מעוניין להגיע לסכומים גבוהים יותר כמו 50,000 ₪ בחודש, להיות שכיר בדרך כלל לא יספיק, כאן כבר חייבים לחשוב על כיוונים נוספים כמו לפתוח עסק עצמאי, או השקעה, וכדומה, שם אין את המשוואה "זמן=כסף". ואין כוונתי שמייד צריך לשנות כיוון, אלא שתדע מה הכיוון שעליו תצטרך לחשוב... אני יכול להרגיע אותך, שגם אם להיות עצמאי כרגע זה דבר שמפחיד אותך, עד סוף קריאת המדריך, אתה תבין שזה הדבר הכי פשוט בעולם לאלו שמתאימים לזה, כמובן בהכוונה הנכונה...

המספר שלך מבטא בצורה מעשית
את היעדים הכלכליים שלך!



מה כולל המספר שלך?

המספר כולל תכנון תקציב חודשי, שנתי, הוצאות רב שנתיות והוצאות עתידיות לטווח הרחוק. אין כאן המקום להאריך אבל כדי לדעת את המספר שלך, הנך חייב לדעת כמה עולה לך בעצם לחיות...



עליך להיות מודע למספר שלך, ורק אחרי שברור לך מה המספר, נוכל לעבוד על השלב הבא.

חלק ג' קבלת החלטה



קבלת החלטה לפניך!

לאחר שבדקת מצד אחד: במה אתה טוב?, מהם הכישורים שלך? במה אתה מומחה? למה אנשים פונים אליך?
איזה שירות אתה נותן בחינם ונהנה ממנו?
ומצד שני הגעת למספר שלך: דהיינו כמה אתה שואף להרויח בחודש!
הגיע הזמן לעצור, לערוך תאום ציפיות בינך לבין עצמך, על מנת לקבל החלטה.

שאל את עצמך:

- מהן האפשרויות העומדות בפניך להתפרנס מהכישורים שלך? _____
- מה המספר שלך? _____
- מה מבין הכישורים שלך הכי תואם את המספר? מדוע? _____
- מה אתה אוהב לעשות אבל זה לא מתקרב למספר? _____
- מה בכל זאת אפשר לעשות עם הנתון הזה? _____
- התייעץ עם מכרים המעוניינים בטובתך, איך ניתן להפיק ממה שאתה עושה הכי טוב - את מלוא התמורה!

המספר שלי

כתוב כאן את המספר שלך

הכישורים שלי

כתוב כאן את האפשרויות שלך

ההחלטה שלי

קבל החלטה מושכלת, ההחלטה צריכה להיות משמעותית ופנימית ויכולה לקחת קצת זמן. אי אפשר לדלג על שלב זה שהינו שלב **משמעותי ביותר** היות ובהמשך אתה עשוי להשקיע משאבים רוחניים וגשמיים על סמך ההחלטה שלך כדי להתוות את הדרך שלך. ההחלטה שתקבל תסייע לך להיות ממוקד יותר ולכן, כאשר אתה ממשיך לשלבים הבאים עם ההחלטה שלך, אתה מאמין בעצמך יותר ואז תוכל לעבור את השלבים הבאים בהצלחה גדולה יותר בס"ד.

הגיע הזמן לעצור לערוך תאום ציפיות בינך לבין עצמך, על מנת לקבל החלטה.



אתה תוכל לשווק את עצמך באופן הטוב ביותר. תוכל להכריז באזני כל מי שירצה לשמוע במה אתה טוב וכמה אתה גובה על השירות שלך. כשתבחר את הדבר העיקרי שאתה רוצה לעשות הכי טוב שאפשר - אזי תוכל למצא בהמשך סביבה מעצימה שתעזור לך להתקדם בתחום שבחרת.

החלטה טובה היא החלטה שכוללת יעדים מוגדרים בזמן ובציפיות שר.

דוגמאות של החלטות טובות:

- ✓ אני רוצה להיות מדריך חתנים בקבוצה ובשילוב פרטני, בשעות הערב, 6 קבוצות בשנה ולהרוויח 4,000 ₪ בחודש.
- ✓ אני רוצה לעסוק באימון של אנשים למציאת עבודה לפחות 10 קליינטים בחודש עם הכנסה של 12,000 ₪ בחודש.
- ✓ אני רוצה לתווך דירות לזוגות צעירים לפחות 12 עסקאות בשנה.

החלטה שאינה טובה - היא כללית מדי ואינה מוגדרת מראש ביעדים.

דוגמאות של החלטות לא טובות:

- ✗ אני רוצה לעסוק בנדל"ן.
- ✗ אני רוצה למכור מהבית תמונות של רבנים.
- ✗ אני יכול לעשות הכל רק תציע לי משהו.

רק לאחר שקבלת החלטה נמשך בדרך, ההחלטה היא השלב המשמעותי ביותר בתהליך! בהצלחה!



חלק ד' שיווק עצמי

עד כה נגענו בשני נושאים מרכזיים (המהווים 90% מההליך כולו):

1. הידיעה מה בוער ב"אני" שלי?

2. כמה כסף אני צריך (או רוצה) להרוויח בחודש?

מה שבטוח הוא, שהגדרת "האני", העיסוק והמספר המדויק, מולידים רצון אמיתי לפעול למען המטרה!!! כשאתה יותר מודע לעצמך, ומבין היכן אתה עומד, אישית וכלכלית - אז זה הזמן לפעול, ולא רגע אחד קודם. כעת זה כל כך פשוט, עליך להבין שאם לא תספר לאחרים מה שאתה עושה "בדיוק", הם לא ידעו, ואם כן תספר "בדיוק", אז במשך הזמן ישלחו אליך עוד ועוד לקוחות (ולא תוכל לעמוד בעומס - ☺). עד השלב הזה, לא הגדרת במדויק מה ההתמחות שלך ועכשיו זה כבר יותר ברור, גם לך. אז מה צריך לעשות? דבר ראשון לספר, לספר ולספר... כמו כן, לחשוב מי צריך את השירות שאתה עושה ולהציע לו, והנה שוב אותו עיקרון: פשוט לספר.

מהניסיון שלי, ההצעות הטובות ביותר מגיעות מ"פה לאוזן", מהחברים והקרובים אלינו, ולכן כל כך חשוב לדעת לומר במדויק מה אתה עושה ולספר לאחרים. אני מאמין שגם ככה חבריך מבקשים ממך עצות או עזרה בתחום שבחרת, אז למה שלא תהפוך את זה למקצוע? אני מזכיר לך את דברי חובת הלבבות...



הפעם אתה מוכר את מה שאתה יודע לעשות הכי טוב - השיווק, שבדרך כלל גם ככה אתה עושה בהנאה ובהתלהבות. כן, אני מתכוון לסיפורים של החיים שלך ולהצלחות שלך. עכשיו תוכל לבחור אם להתפרנס כשכיר / עצמאי / איש מכירות / יזם...
אולי תרצה להקים עסק, מבוסס שליחות כמובן.
אולי תרצה ללמוד משהו כדי להיות יותר ראוי לעשות את הדבר הזה.
אולי תחפש דרך להציע למישהו שיש לו עסק בתחום ולעבוד אצלו כשכיר.
אולי תעדיף ללמוד כדי לקבל רישיון מיוחד, תעודה או תואר.
או אולי תבחר לשלוח את הכסף לעבוד ולהרוויח בעבורך...
אבל מה שבטוח: כל מה שתבחר יהיה בהתאם לייעוד שלך!

הזדמנויות

העולם מלא בהזדמנויות. כל הזמן צצות הזדמנויות חדשות. הבעיה היא שאנחנו לא תמיד יודעים לזהות את ההזדמנות גם כשהיא ממש נקרית לפתחנו. אנשים מחפשים שירות אותו נותנים אנשי מקצוע. שימו לב שהסיבה שאתם בוחרים באנשי המקצוע כשאתם צריכים, היא בגלל שאתם מכירים אותם! וגם כאשר חבר שלכם שואל אם יש לכם על מי להמליץ, אתם תמליצו על מי שאתם מכירים באופן אישי. וזה אומר שכל מה שאתה צריך לעשות כעת, זה להציע את עצמך, ולספר לכולם מה בדיוק אתה עושה (לכולם, הכוונה לכל מי שזה רלוונטי עבורו).

ההזדמנויות שלך כבר כאן - ולך נותר רק לקטוף אותן....

כל מה שאתה צריך לעשות כעת, זה להציע את עצמך, ולספר לכולם מה בדיוק אתה עושה.



לפעמים יש יוזמות / הצעות / הזדמנויות מדהימות שממש מגיעות עד אליך, אבל אתה - לא מנצל את ההזדמנויות האלה ואף דוחה אותן על הסף. ואז, התשובות שאני שומע נשמעות כך:

"אולי יהיה משהו יותר טוב"

"אולי לא יהיה שוכר בדירה"

"השוק מוצף"

"במה אני שונה מההוא שעושה אותו דבר"

"עדיין אין לי כרטיסי ביקור"

אולי... אולי... אולי...

הסיבה להססנות יכולה להיות שאולי אתה עדיין לא ממוקד בשירות שאתה מוכר הכי טוב. ברגע שתבחר באופן מדויק את העיסוק המרכזי שלך - אז אנשים בסביבתך ידעו מה בדיוק אתה מחפש, ובעקבות כך ישלחו לך יותר הצעות רלוונטיות שאותן לא תדחה על הסף.

זהירות מחסום לפניך!

סיבה נוספת לדחיית ההצעות על הסף היא, ההתמודדות שלך עם המחסומים האישיים שמונעים ממך הצלחה. המחסומים יכולים להיות: חוסר ביטחון עצמי, פחדים שונים, חשש מ'מה יגידו', חשש מכישלון, חשש מהעובדה שאין לך תעודה מתאימה וכו'. כשתזהה מה בדיוק חוסם אותך - תדע גם היכן לחפש פתרונות....

כשתדע איך לשווק את עצמך בביטחון ואמונה, שהשירות שאתה נותן הוא הכי טוב שיש, תתחיל ההצלחה. כי ההזדמנויות כבר כאן, והן היו עוד לפני שהתחלת לקרוא את המדריך הזה, אז מה השתנה?

מה שהשתנה, זה רק דבר אחד, "שינוי תפיסה". עכשיו אתה מבין את הדרך (בסוף המדריך יש טבלה שמסכמת את התפיסה שלך לפני ואחרי קריאת המדריך) ואתה בס"ד בדרך הנכונה!



חלק ה' שימור

המשמעות של שימור או תיחזוק היא למעשה **שיפור מתמיד**.

יש להשחזר את הגרזן כל הזמן וזה מביא לתוצאות טובות וחדות. ובתרגום לחיים: היו בסביבת אנשים שיגרמו לכם להיות אנשים טובים יותר וככה העסק שלכם יהיה טוב יותר...חשוב שתהיו בסביבה הנכונה שמקדמת אתכם, ולא הפוך.

יש את "עקרון ההשריה", שאומר שעלינו להשרות את עצמינו במקום הנכון שיאפשר לנו התקדמות. הרי תמיד, בסוף כל שיעור טוב או תהליך שעוברים, הולכים הביתה, ואחרי שבוע שבועיים עולות שאלות חדשות וספיקות, וחייבים שיהיה לזה המשך. אני באופן אישי הקמתי לעצמי קבוצה של אנשים שאני אוהב את צורת החשיבה שלהם, ואנחנו נפגשים כל שבועיים. המטרה של הקבוצה היא לתת דחיפה/ תשובות/ סביבה מקדמת להמשך התכניות - כל אחד לפי דרכו. יש לקבוצה הזאת מבנה מסודר, בכל פעם מישהו אחר מעלה דילמה, שאלה או התייעצות, ותמיד מקבלים מנוע ופידבק מכולם להמשך פעולה... זוהי קבוצה להשגת מטרות.

**עלינו לנסות 'להשרות' את עצמנו במקום הנכון
שיאפשר לנו התקדמות.**



שימור פירושו שאתה מסתובב במקומות של אנשים הדומים לך, שאתה הולך פעם בשנה לתהליך עבור עצמך - כנסים ימי עיון, וכדומה, ושאתה פותר את האתגרים שלך כשהם צצים. במילה אחת, גם אם קנית רכב אתה חייב לעשות טיפול 10,000, ובבית לנקות כל יום/שבוע, ואת מה שלמדת - לחזור עליו ולשמר אותו. גם בנושא הגדלת הכנסות צריך למצוא או לייצר מסגרת כזו.

כתוב כאן מי הם האנשים שאיתם אתה יכול לדבר ולהתקדם לעבר החלומות שלך, לשמר אותם ולתחזק אותם.
היכן הם נמצאים?

**זה הזמן
להזמין את חבריך
לקבוצה מקדמת.
אז מתי קבעתם?**

סיכום

- מה שראית במדריך הזה הוא, בעצם, שיש דרך נכונה להגדלת ההכנסות!
- באמצעות התמונה השלימה ראינו שהשלב הראשון והמשמעותי ביותר הוא: להגדיר את ה"אני" שלך, את הייעוד שלך, את מה שאתה עושה הכי טוב. זה הבסיס לכל התהליך!
- השלב השני הוא להשתמש ביעד עם מספר ברור: כמה אתה רוצה להרוויח בחודש?
- בשלב זה אתה צריך לעצור ולקבל החלטה! ההחלטה משמעותית מאוד ומשלבת את הכישרונות והייעוד שלך בהתאם למספר שלך.
- בשלב הרביעי, תציע לאנשים את מה שבחרת - תספר להם מה אתה עושה ומה אתה מחפש.
- ובשלב האחרון: תמיד תדאג להשחית את הגרזן... שימור, טיפול 10,000!
- אני בטוח שהפקת מהמדריך הזה תועלת מרובה. יש כאן הרבה מה לשנן... וכל מה שעליך לעשות הוא לעבוד לפי המודל של התמונה השלימה, ובס"ד - תצליח!

כעת, בחן את עצמך לפני ואחרי קריאת המדריך:
האם כעת אתה יותר ממוקד? יותר מוגדר? יותר מדוייק?

אחרי קריאת המדריך 😊	לפני קריאת המדריך 😞	
כמה תרצה להרוויח?	כמה שיותר	5,000-15,000 / מספר!
ממה?	לא משנה לי, כל עבודה בתחום עם אנשים.	אני מאמן אנשים להגדלת הכנסה
איך לשווק?	בסתר, שיבואו אלי.	בגלוי, שיווק עצמי אקטיבי
שימור	אני יודע הכל!	אני כל הזמן מוסיף ללמוד...

**אם נהנית מהמדריך עד עכשיו -
אני מזמין אותך לשמוע הצעה יוצאת דופן...**

מרכז למידה להגדלת הכנסות

אם נהנית מהמדריך הזה עד כה ואתה מרגיש שהוא תרם לך, אני מציע לך להתקדם בעוד שלב: פיתחנו סדנא מיוחדת שבה תעבור מהמצוי שלך לרצוי והכל בדרך מעשית. הסדנא "המנוע הפנימי שלך להגדלת הכנסות" מיועדת לאנשים כמוך המעוניינים לבנות דרך פעולה מסודרת על מנת שיוכלו להגיע למספר שלהם ולהגדיל הכנסה בפועל! אם תרצה לדייק יותר את כל אחד מהשלבים - מקומך איתנו.

**הגדלת הכנסות מהמנוע הפנימי שלך,
זו לא עוד סדנא. זו דרך חיים!**



בסדנא תקבל כלים מעשיים שעובדים ע"פ מודלים מדויקים לחיים של מימוש עצמי ופרנסה. יש כח עצום בקבוצה, בקבוצה לומדים יותר, ולומדים אחד מהשני. אנו משלבים בסדנא גם מפגשים אישיים, ועוד בנוסחים שווים במיוחד, ומגיעים יחד לתוצאות טובות יותר.

הגדלת הכנסות מהמנוע הפנימי שלך - זו לא עוד סדנא, זו דרך חיים!

כשתבחר להתקדם, אני כאן עבורך.

אני מאוד נהנה ממה שאני עושה, כך שלפגוש אנשים זה לא העבודה שלי, זו השליחות שלי...

לחץ למטה לקבלת כל הפרטים על הסדנא "הגדלת הכנסות מהמנוע הפנימי שלך".

לחץ למטה לשליחת מייל לכל הארה, הערה, או כל שאלה.

אני מזמין אותך ליצור קשר במייל או בטלפון.

בהיכרתי הצלחתי,

ברוך פייגר

מנהל מרכז הלמידה מסילה

**נהנית? רוצה עוד חומר
עם ערך מאיתנו?**

שלח בקשה לכתובת:

h6710005@gmail.com

ותקבל:

1. חוברת דיגיטלית צבעונית
2. הזמנות לכנסים
3. חומרים רלוונטיים

לחץ כאן לכניסה לאתר

לחץ כאן לשליחת מייל

פנה לכתובת h6710005@gmail.com
לכל הארה, הערה בקשה או שאלה

