

НЕ ЖИВЕЯ С ОЧАКВАНИЯ, ОБИЧАМ ДА ДЕЙСТВАМ

Ако не можем да променим целия свят, поне този около себе си



Тошко Савов

Обикновено, когато ни кажат главен обучаващ на Saeco, Rainbow и световен бранд трейнър на Philips, автоматично си представяме един от онези хора, към които някои изпитват страхопочитание, други мечтаят да бъдат на тяхно място. Поне такива са стереотипите на обществото ни. Тошко е човек, който ги разбива. Магнетичната му личност и заразителния ентусиазъм го правят един от най-автентичните и търсени трейнъри в Германия. Наскоро дойде и в България, за да предаде жаждата си за живот и знанията си за успеха на повече хора. Негово лично вярване е, че заедно можем да изградим едно по-добро общество.

ТЕОРИЯ НА НЕОБИКНОВЕНИТЕ: ЗАЩО УСПЕШНИТЕ ХОРА СМЕ ЛУДИ?

Това бе темата на първата лекция на г-н Савов в София.

Всички ние продаваме. Постоянно! Не говоря само за продукти и услуги, а и за идеите, способностите, времето и т.н. Качеството на живота и отношенията ни завивсят от това умение. За мислете се

колко по-пълноценен ще бъде живота ни, ако всички можем да представим ефективно идеите си.

Колко по-дълбоки и истински взаимоотношения ще имаме със семейството и приятелите си, ако разбираме техните страхове и ги подкрепяме в изборите им? Това умение е приложимо не само в сферата на търговията, а и в личен план.

НЕ СЕ ОПЛАКВАЙТЕ

Чувал съм хора да казват: Когато стана успешен, ще спра да се оплаквам, когато стана успешен, ще бъда организиран, когато стана успешен, ще бъда благодарен, когато стана успешен, ще отделям време за учене и лично развитие. И още куп подобни оправдания.

Аз мисля, че нещата стоят по точно противоположния начин: Успешните хора, не се оплакват, те търсят решения и действат за постигането им. Успешните хора са благодарни за това, което имат, но действат за постигането и на другите неща, които искат. Успешните хора постоянно инвестират в своето развитие, защото разбират, че за да имаш по-добри постижения, ти се нуждаеш от подобрение на твоите качества и умения.

Един българин за първи път в България

Г-н Савов е сред най-търсените трейнъри в Германия, в България прави обучение за първи път.

Той е от хората, които не живеят с очаквания. Казва, че е такъв тип човек, който предпочита

да задава въпроси, да открива нуждите на човека отсреща, да вдъхновява идеи и да действа.

Преди два дни проведохме първото събитие в България, обучението „Теория на необикновените“. Доволен съм от активността на хората. С този тренинг само открявахме вратата.

Предстоят поредица от фирмени и групови обучения и индивидуални тренинги. Вече имам доста договорености за това в София и други градове на страната.

Намирам достатъчно креативни и действени хора в България, които искат да се развиват и успяват точно тук.

Искам да им помогна с моите знания и опит.

Да отворим вратите към света на успеха – образование, комуникации, личен чар?

21-ви век е век на непрекъснато лично образование, усъвършенстване и дисциплина. Успешните хора

знаят как сами да си поставят цели, да организират себе си и хората от своя екип и да действат за постигането на тези цели.

Особено важно е умението за комуникация с хората. Това е важно както в бизнеса, така и в продажбите, и в личния живот. Да „се настроиш на вълната“ на човека отсреща. Само тогава можеш да му „продадеш“ твоята идея, твоя продукт, твое мнение, и с това да направиш живота му по-добър.

НАШИТЕ ВЪПРОСИ:

Към кого ще бъдат ориентирани вашите бъдещи метапрограми – към собственици на фирми, предприемачи, HR специалисти?

Моите обучения са насочени към всички, които искат да развиват уменията си за комуникация, продажби и лично развитие. Това са проактивни хора, които не се оплакват от предизвикателствата, а се учат постоянно да търсят решения на проблемите. Ако знаете аз самият през колко житейски трудности съм преминал, но те не ме отчайваха, напротив – мотивираха ме да вървя напред. Сега искам това, което съм събрал като 25-годишен опит да го предам на другите хора,

които търсят развитие. Аз самият също продължавам напред, защото и светът постоянно се развива.

Вашият секрет за успешна комуникация, съгласете се, има хора, които не могат да продават нищо, тогава какво следва?

Да, има много хора, които не умеят да продават в търговския смисъл на думата и чрез продажби да заработват определени пари. Но все пак те са успели да „прода-

дат“ себе си, когато партньорът им се е влюбил в тях, или на своя работодател, когато са ги наели на работа и т.н. Просто го правят несъзнателно. И са си втълпили, че не могат да продават. Всичко тръгва от нашия ум. При желание нещата могат да се променят.

Това е като ученето на език – на едни се отдава по-лесно, на други по-трудно, но всеки може да се научи. Стига да

има силна мотивация, постоянство и упоритост в изучаването и прилагането на правилните подходи.

В какво вярвате в живота?

Вярвам, че си заслужава постоянно да се усъвършенстваме, за да помагаме на света да става поне малко по-добър. Ако не можем да променим целия свят, поне този около себе си. И да помагаме на младите хора да намират достойна реализация. В България има много способни млади хора, които имат желание да се реализират и то точно тук. Каквото е по силите ми, аз съм готов да им съдействам с моите знания и опит.

В свободното си време Тошко Савов чете, спортува, среща се и общува с проактивни хора.

Мариета Колева

**Лице за контакт
за България:
Костагин Грибачев
Тел. 0888 635 526
www.toshkosavov.com**