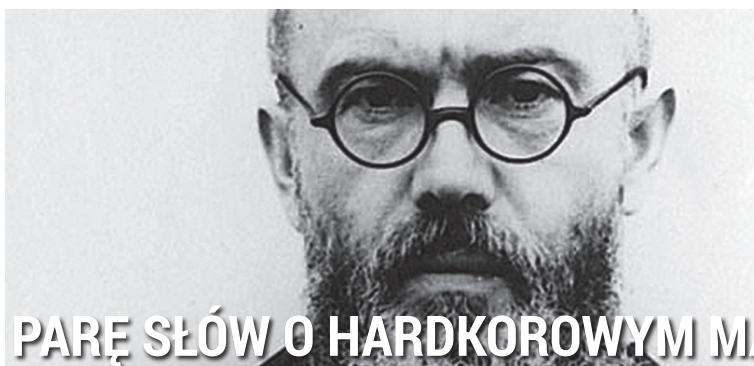


# BLOGOSFERA

## Towarzystw Biznesowych



### PARĘ SŁÓW O HARDKOROWYM MAKSIU



**Maciej Gnyszka**

Założyciel Towarzystw Biznesowych

**Poznaliśmy się wiele lat temu, choć oczywiście z punktu widzenia wieczności, to nic nie znaczący odcinek. Jest jednym z tych wielu ludzi, których znam – którym nie tylko nie dorastam do pięt, ale w ogóle nie dorastam do czegokolwiek. Jeden z całego mnóstwa tych, których chcę tylko i wyłącznie słuchać.**

### O kim mowa?

Oczywiście o św. Maksymilianie. Nasza znajomość rozpoczęła się w Pruszkowie, w domu parafialnym, w którym mieszczała się moja podstawówka. Wisiał tam w jednej z sal obraz – popularny zresztą – przedstawiający św. Maksia w połowie w habitacie zakonnym, a w połowie w pasiaku.

No więc wisiał sobie wychudzony Maksymilian, a ja się uczyłem. W tle miał betonowe słupy zakończone drutami pod napięciem, co siłą rzeczy wywołało moje zainteresowanie. Nie sądzicie chyba, że prefabrykowany słup żelbetowy, nie wzbudziłby zainteresowania syna wirtuozza betonu i żelbetu, jakim jest mój Tata i zarazem gościa, który już w przedszkolu chciał budować, a niekiedy w nagrodę jechał wieczorami z Ojcem doglądać któregoś z obsługiwanych przez naszą firmę budów.

Nietypowy strój, betonowe słupy w tle – poprosiłem ks. Darka, który zawsze zachwycał mnie swoim tubalnym gło-

sem, nie tylko, gdy śpiewał, ale także gdy się śmiał o wyjaśnienie kim jest ów ciekawy człowiek w okrągłych okularach. Dowiedziałem się, że to św. Maksymilian. Zakonnik, który niedaleko stąd założył wielki klasztor, a swoje życie ofiarował w Oświęcimiu za Franciszka Gajownicza, ojca rodziny, który na wieść o tym, że ma zginąć, nie mogąc pogodzić się z myślą o rozstaniu z żoną i dziećmi, zaczął na tej nieludzkiej ziemi oświęcimskiej po prostu szlochać. Nie pamiętam, czy wtedy tak było, ale teraz łzy same płyną mi do oczu, ilekroć próbuję sobie wyobrazić tę scenę. Ta ofiara, tak podobna do ofiary Chrystusa, wgniotła mnie w ziemię i gniecie do dziś...

### Nasz Maksio

Minęło jakieś 20 lat, gdy nasze drogi zetknęły się z wielką intensywnością ponownie. Był rok 2011, jak się nieco wcześniej dowiedziałem – Rok Kolbiański – Oleńka była w ciąży. Nie wiedzieliśmy jeszcze kto zamieszkał pod Jej sercem. Czy była to męska, czy żeńska fasolka. Ważne jednak, że życie tej fasolki na bardzo wczesnym stadium było zagrożone. Bez wahania – i był to chyba nawet pomysł Oleńki – oddaliśmy małe Gnyszatko pod opiekę św. Maksymilianowi. Skoro ma rok swojego imienia, powinien pokazać co potrafi, jako orędownik. Umowa przewidywała, że jeśli Gnyszatko okaże się być Gnyszkiem, założyciel Niepokalanowa zachowa prawo do brandingu.

Jak to zwykle bywa ze św. Maksym, poszedł na maksa i nie dość, że Maksio się szczęśliwie urodził, to na dodatek był to tak dobry poród, że niedługo później Żona powiedziała mi, że chętnie miałyby kolejne dziecko, dla samej przyjemności rodzenia. Przeczytaj to zdanie jeszcze raz i zrozum jakim hardkorowcem okazał się być ten Święty. Nie miałem żadnej wątpliwości, gdy nadawałem Maksiowi w urzędzie imię, choć paru bliskich próbowało mnie przekonać, że na pewno Święty nie obrazi się, jeśli nasz Syn dostanie jakieś normalne imię. No way, czyli pacta sunt servanda.

### Urodziny

W okolicach pierwszych urodzin odwiedziliśmy z Maksim Niepokalanów, by zapoznać się ze swoim patronem. Przy okazji obkupiliśmy się w przyklasztornym sklepiku w książki na Jego temat. Niepokalanowskie wydawnictwo oo. Franciszkanów robi w tym zakresie bardzo dobrą robotę.

Przeczytaliśmy klasycznego już *Szaleńca Niepokalanej* Marii Winowskiej, przeczytaliśmy też *Maksymiliana Kolbe* Philippe Maxence'a i na jakiś czas zajęliśmy się po prostu rodziną, tym bardziej, że do Maksia po niecałych 2 latach dołączył Antoś.

### Rekolekcje

Ale Święty nie dał o sobie zapomnieć. Jak być może wiecie mam zwyczaj przynajmniej raz w roku jeździć na rekolekcje. Będąc w 2015 r. na tychże rekolekcjach, postanowiłem sobie lepiej poznać mojego niebieskiego – bądź co bądź – współnika w ratowaniu naszego Maksia. Po powrocie wszedłem na Allegro i kupiłem wszystko co było do kupienia na temat św. Maksymiliana. Tytu paczek w jednym tygodniu, ile przyszło do mnie wtedy, chyba nie przyszło przez całe moje życie.

### Hardkorowiec

Zacząłem czytać i szybko mój podziw dla Świętego wzrósł jeszcze bardziej. Z kolejnych wersji biografii i wspomnień o Nim, dowiedziałem się – choć wizyta w przyklasztornym muzeum kiedyś już

mnie w ten świat wprowadziła – jak bardzo przedsiębiorczym człowiekiem był o. Kolbe. No bo jak inaczej określić ten dynamizm jemu właśnie właściwy? Przecież to przedsiębiorczość czystej wody! Żebyście to jeszcze lepiej zobaczyli, wymienię parę tylko osiągnięć: w ciągu kilku lat z parooosobowej załogi bez lokum zrobił największy klasztor na świecie mieszczący na paru hektarach w wielu budynkach prawie 700-osobową załogę! W ciągu tych paru lat poszedł w global, jak to mówią startupowcy. Kilka lat po odpaleniu teresiańskiego Niepokalanowa, otworzył jego oddział w Japonii i wziął się za budowę klasztoru w Indiach, do Japonii płynął na wariata – prawie bez pieniędzy i nie znając języka. Po miesiącu wydawał tam japońskiego Rycerza Niepokalanej... Po japońsku! W Polsce szybko liczba tytułów wydawanych w tym jednym z najnowocześniejszych ówczesnych wydawnictw (Niemcy podczas okupacji zawinęli park maszynowy do Rzeszy) – szybko podeszła w okolice dziesięciu, nakład polskiego Rycerza Niepokalanej liznął... miliona egzemplarzy miesięcznie! Mi-lio-na. Dziś nawet Super Express i Fakt mogą pomarzyć o takim nakładzie, mimo znacznie mniejszego odsetku analfabetów! I tak dalej, i tak dalej... Wszystko co powyżej w ciągu – uwaga – 12 lat, gdy wybuchła wojna. Każdemu, kto od 12 lat prowadzi biznes życzę tylu sukcesów na koncie. Biorąc to wszystko pod uwagę, chyba nie dziwicie się już, że mój podziw dla Maksymiliana tylko wzrósł. Dlatego

nie dziwne, że myślałem o Nim częściej i częściej. Aż nadeszły wakacje...

## Wakacje 2015

Wakacje roku 2015 spędziłem w Uście. Tam też spotkałem Pana Grzegorza, dziadka jednego z chłopców, z którymi zaprzyjaźnił się na placu zabaw Maksio. Chłopcy razem zjeżdżali ze zjeżdżalni... a my z Panem Grzegorzem zaczęliśmy rozmawiać. Szybko znaleźliśmy nić porozumienia i z błahych tematów zeszło na poważniejsze. Między innymi na... no... zgadnijcie na kogo? Tak, na naszego Świętego. Okazało się bowiem, że Pan Grzegorz jest historykiem, kustoszem jednego z łódzkich muzeów poświęconych II WŚ, który ma na koncie wiele prac z archiwaliami, świadkami historii, etc. Opowiedział mi o swojej rozmowie z jednym z przedwojennych mieszkańców Niepokalanowa, który śmiał się, że w klasztorze nie było czasu na nudę. Ilekroć tracił zapał, rozpraszał się, robił coś bez sensu, zawsze – dziwnym trafem gdzieś w pobliżu pojawiał się Święty Maksymilian i przydzielał jakieś zadanie. Jak dobry przedsiębiorca, który dba o zespołowe osiągnięcie celów przedsiębiorstwa. Tak narodził się w mojej głowie pomysł!

## Co zrobimy?

Zdałem sobie sprawę, że poza św. Józefem, przedsiębiorcy nie mają dla siebie dobrego patrona. Dobrego, czyli takiego o którym bez wahania, bez żadnej analo-

gii, hiperboli, czy innej figury retorycznej moglibyśmy powiedzieć, że był przedsiębiorcą, a więc kimś, kto z danych mu zasobów, przy pomocy organizacji ludzkiej, tworzy ich jeszcze większą mnogość. Bo o św. Józefie – jakkolwiek opiekun Pana Jezusa to potężny orędownik – wiemy tylko tyle, że był cieślą. Więc to bardziej patron rzemieślników, patron pracy, niż przedsiębiorców rozumianych tak, jak wyżej. Nie rozwinął swojego warsztatu na całego ówczesnego Izraela. Nie wiemy nic o tym, by – poza Panem Jezusem – miał w pracy jakąś pomoc, a więc zespół. Pomyślałem, że świetnym i do tego nieodległym czasowo patronem będzie św. Maksymilian. I tak się właśnie stanie, jeśli chce tego także niebo. Co obmyśliłem? Obserwujcie mojego bloga, jeśli chcecie – zapiszcie się na newsletter, albo złączycie mój profil na Facebooku. Wtedy na pewno nic Was nie ominie.

## P.S.

Skąd taki tytuł posta? Ha! Różne przydomki miewał o. Kolbe w zakonie, bo i różnie był traktowany. Zachowały się przekazy, że na etapie grodzieńskim, gdy na krańcu ówczesnej Rzeczypospolitej zaczął budować wydawnictwo, wielu franciszkanów mówiło o Nim pieszczotliwie: Stuknięty Maksio. Po latach okazało się kto był naprawdę stuknięty... dlatego jeśli Pan Burneika to Hardkowy Koks, to o ileż bardziej owa hardkorowość w przydomku nie przysługuje naszemu Świętemu?

[www.StartupNaMaxa.pl](http://www.StartupNaMaxa.pl)

# NETWORKER ZAWÓD PRZYSZŁOŚCI



**Michał Osiej** - Prezes Towarzystwa Biznesowego Siedleckiego, Gnyszka Fundraising Advisors, [www.michalosiej.pl](http://www.michalosiej.pl)  
autor książki – Fundraising krok po kroku.

**Natknąłem się niedawno na ciekawe badanie w Internecie. Przedstawiało profesje zawodowe, które mają przed sobą świetlaną przyszłość. Wśród nich jedno z czołowych miejsc zajmował – networker...**

## Networking

Tę dyscyplinę uprawia prawie każdy z nas. Niektórzy na małą skalę, niektórzy bardzo szeroko. Większość ludzi pewnie nie jest świadoma tego, że to robi. Bo networkingiem możemy nazwać choćby szukanie wśród znajomych polecenia

dobrego specjalisty, gdy przytrafiła nam się kontuzja lub fachmana, który mógłby nam wykończyć pięknymi kafelkami łazienkę.

Przekładając to na biznes – służenie sobie nawzajem kontaktami w celu rozwinięcia swojego biznesu i pomnożenia zysku. Super jeśli networking opiera się na relacji (którą czasem buduje się miesiącami lub latami), a idealnie jeśli podzielimy dodatkowo te same wartości.

## To profesja dla każdego

Istnieje złudne przekonanie, że networking jest wyłącznie dla osób czujących się komfortowo wśród wielu ludzi, dla lubiących nawiązywać nowe znajomości itd. Wydaje się zatem, że ekstrawertycy mają o wiele łatwiej. Nic bardziej mylnego. Są plusy i minusy danych osobowości w tej dziedzinie.

Ekstrawertycy mają łatwość w nawiązywaniu rozmowy, potrafią ciekawie opowiadać historie. Ich główną wadą jest to, że często ulegają pokusie zdominowania rozmowy. Nie pozwalają w ten sposób do końca wypowiedzieć się swojemu rozmówcy. Z kolei introwertycy są doskonałymi słuchaczami. Nie mają problemów z podtrzymywaniem dalszych relacji, są dobrymi promotorami. Zazwyczaj z trudnością przychodzi im formułowanie własnych opinii. Często powoduje to u nich poczucie niezrozumienia.

## 4 proste wskazówki

Doświadczenie wielu networkerów pokazuje, że im więcej będziesz dawał rekomendacji, tym więcej ich otrzymasz. Działa tu złota zasada wzajemności. Jeśli ktoś wyświadczy nam jakąś przysługę, to głupio jest później odmówić, gdy nas o coś prosi. Działa tu czysta natura i psychologia.

Niektórzy mają taktykę nawiązywania relacji offline, aby później przenieść je do Internetu. Inni robią zupełnie odwrotnie. Najpierw czatują lub mailują z taką osobą, aby następnie doprowadzić do spotkania osobistego. Myślę, że warto dopasować wybraną technikę do siebie, robić tak jak nam odpowiada. I jeden i drugi sposób nawiązywania relacji może być dobry, choć trzeba pamiętać, że spotkania face to face nic nam nigdy nie zastąpi.

Warto przygotować się mentalnie i zadbać o swój wygląd albo jak kto woli – wizerunek. Wiele zależy od naszej postawy względem osób, które spotykamy. Mi pomaga zawsze taka myśl – pozbaź się fałszywych uprzedzeń i egoizmu w rozmowie. Spraw, aby osoba po rozmowie z Tobą poczuła się lepiej.

Z przyjściem na spotkanie networkingowe bez wizytówek jest jak z brakiem telefonu kontaktowego na stronie internetowej firmy. Fajnie, że się poznaliśmy, ale znacznie trudniej będzie nam się ponownie spotkać. Z takiej znajomości może nic nie wynikać.

## Gdzie być?

Jeśli działamy w konkretnej branży, to nie będziemy mieć większego problemu ze zidentyfikowaniem miejsc lub wydarzeń, na których powinniśmy być obecni. Niektórzy doświadczeni networkerzy mówią wręcz: bywaj wszędzie, gdzie się tylko da. Jeśli ktoś prowadzi firmę, warto aby zrobił sobie listę takich eventów jak, np.: targi, konferencje, festyny, biznes mixery, bankiety, spotkania networkingowe, imprezy okolicznościowe (otwarcia, urodziny), izby handlowe i inne...

Zanim dotrzemy na te wydarzenia dobrze jest poznać organizatora, poznać miejsce, w którym się odbywają i program, który pozwoli nam dostosować się do okoliczności. Wskazane jest również tak jak przed każdym spotkaniem – zrobienie dobrego researchu o tematach, które będą poruszane i osobach, o których wiemy, że będą uczestnikami lub prelegentami.

## Dobra praktyka

Ważne jest dobre pierwsze wrażenie. Dlaczego? Bo jest niepowtarzalne i mamy tylko jedną szansę, aby zostawić po sobie dobre odczucia. Później bardzo trudno jest odczarować zły wizerunek. Ciekawe są też wyniki badań psychologicznych, które pokazują, że dla zdecydowanej większości ludzi niestety forma jest ważniejsza niż treść. Nie oznacza to oczywiście, że mamy większą wagę przykuwać do wyglądu niż do meritum, ale nie oznacza to również, że mamy go lekceważyć.

Nie ma dobrego networkingu bez podtrzymywania kontaktu. Świetnie sprawdza się tu zasada: zawsze lepiej się spotkać osobiście niż zadzwonić, lepiej zadzwonić niż wysłać maila, lepiej wysłać maila niż nic nie zrobić. Kontakty można oczywiście podtrzymywać na różne sposoby, np. poprzez: telefon lub wiadomość z życzeniami urodzinowymi lub imiennymi; gratulacje z okazji awansu czy docenienie zasług; luźne spotkanie, na którym o nic nie prosimy; pomoc w rozwiązaniu problemu znajomego; propozycję współpracy; podziękowanie za wsparcie czy udzielenie rekomendacji.

Dlatego tak ważną rzeczą jest wyrobienie w sobie nawyku odezwania się po wymianie wizytówek i ustalenie kolejnych kroków. Jeśli mamy wrażenie, że dawno nie spotkaliśmy się z osobą, na której nam zależy, warto odświeżyć kontakt. Idealnym narzędziem do tego jest skuteczny CRM, który w sposób zautomatyzowany będzie nam przypominał o podtrzymaniu relacji z naszym znajomym.

Networking to mozolny proces, ale sprawiający frajdę i przynoszący naprawdę zażyłe relacje, a czasem wręcz przyjaźnie. Nie znam osoby, która stosowała wspomniane zasady i wyraziła swoje rozgorzczenie z powodu efektów.

Na koniec mam dla Ciebie propozycję wstąpienia do jednej z takich grup. Miasto możesz sobie wybrać dowolne:

[www.TowarzystwoBiznesowe.pl](http://www.TowarzystwoBiznesowe.pl)

## MOC POLAND czyli dlaczego przedsiębiorca powinien spojrzeć na firmę z dystansu



**Tomasz Ciosek**  
Pracownia Synergii,  
[www.tomaszciosek.pl](http://www.tomaszciosek.pl)

**Jako dzieci uczymy się jak żyć. Tego co dobre, tego, co złe. Chłoniemy pewien obraz rzeczywistości kreowany przez nauczycieli, rodziców i innych dorosłych, którzy chętnie dzielą się z nami swoimi radami. Pokazując nam przyszłość, chcą uchronić nas przed niepowodzeniami i wszelkim możliwym cierpieniem. Jeśli dołożymy do tego jeszcze niechęć dorosłych do wciągania dzieci w tematy finansowe to otrzymujemy dość wymarzoną mieszankę dot. wymarzonej przyszłości.**

## Marzenia

Szczyt marzeń to pewny etat na państwowej posadzie. Najlepiej gdzieś w urzędzie czy innym ministerstwie. „Korpo” omijamy szerokim łukiem, bo późno kończy się praca a człowiek się wypala po kilku latach.

Własny biznes to już niekiedy marzenia wyższego poziomu. Niezbyt to moralne działanie, bo przecież każdy przedsiębiorca to wyzyskiwacz ludu pracującego.

Niemniej jednak taki biznes to marzenie.

Każdy prywaciarz, gdy już tych biednych ludzi wycisnie jak cytryny to już tylko prezesuje, jeździ Mercedesem i chodzi na firmowe, suto zakrapiane obiady. Proste i fajne.

Inwestor – spekulant. Temat niegodny zainteresowania. Dostaje taki cynk z rządu, kupuje akcję za złotówkę a za tydzień ma sto milionów. A przecież się nie natrał. Zgadza się nieco?

## MOC Poland

Okazuje się, że nie do końca. Przez ostatnie trzy dni podczas szkolenia MOC POLAND przeszedłem prawdziwe pranie mózgu. Ale pozytywne ;)

Udało mi się zostawić bieżącą sprawę (wielkie dzięki – odciążyliście mnie znakomicie!) i dzięki temu mogłem naprawdę skupić się na szkoleniu. A było na czym. Teraz już wiem, że ten wstręt-

ny przedsiębiorca, o którym była mowa poprzednio, to jedynie wierzchołek góry lodowej. Właściwe zbudowanie firmy od samego początku, zaplanowanie drogowej mapy finansowej czy wyznaczenie kamieni milowych jej rozwoju nie powinno być końcowym celem działania przedsiębiorcy. Owszem, bez tego firma nie będzie dobrze funkcjonować, ale jeśli tylko na tym skończymy planowanie to firma może i rozwinie się dobrze, ale nigdy nie wejdzie na wyższy poziom czyli na giełdę. A w zasadzie tworzenie firmy

bez takiego założenia nie do końca ma sens, ponieważ marnuje mozolnie budowany potencjał.

### Co z tego wynika?

Dużo pracy. A będąc nieco bardziej precyzyjnym - ogrom pracy. Ponowna analiza tego, co jest, modyfikacja struktury, cięcie jej na warstwy, nowe, nieco inne cele, modyfikacja modelu, uodpornienie na błędy i... do boju! Najważniejsze, co musi się wydarzyć to zmiana postrzegania własności i otwarcie się na współ-

dzielenie przeróżnych zasobów. A to już zmiana mentalna. Oj będzie się działo!

**PS. Kolejne spotkanie MOC POLAND już jesienią.**

## JAK PROWADZIĆ SAMODZIELNIE FIRMĘ I MIEĆ ZESPÓŁ?



Artur Krysik

Interim Manager, [www.arturkrysik.pl](http://www.arturkrysik.pl)

**Całkiem niedawno odbyłem ciekawą rozmowę z pewnym przedsiębiorcą, który od roku rozwijał biznes działając w pojedynkę. Nie miał współnika i nie stać go jeszcze było na zatrudnienie pracownika. W trakcie rozmowy stwierdził, że trudno jest tak samemu rozwijać biznes. Gdyby miał choć jednego, czy dwóch pracowników na etacie to byłoby łatwiej. I nie chodziło mu tylko o ilość pracy. Miał na myśli również to, że miałby wówczas z kim rozmawiać o różnych koncepcjach, rozwiązaniach, pomysłach związanych z prowadzonymi działaniami.**

Rzeczywiście rozwijać biznes w pojedynkę jest rzeczą trudną. Zapewne wielu przedsiębiorców, którzy byli lub są na tym etapie myślą podobnie jak mój rozmówca.

### Najczęściej jest tak

Każdy przedsiębiorca, nawet ten będący na początku drogi, korzysta z usług innych osób, często podobnych, jednoosobowych przedsiębiorców. Może jest to informatyk, może grafik, a może osoba zajmująca się promocją i marketingiem, może copywriter, może jeszcze ktoś inny. Wykonują oni różne działania, ale nie są zatrudnieni u tego przedsiębiorcy na etacie. Dlatego przedsiębiorca będący w takiej sytuacji jak mój rozmówca zazwyczaj podchodzi do nich jak do zleceniobiorców, czyli mają zrobić swoją pracę i na tym się ich rola kończy.

### Inne podejście

Jeżeli jednak podejść do sprawy trochę z innej strony: co by było gdyby odrzucić kwestie formalne, czyli to czy osoba wykonująca działania na rzecz przedsiębiorcy robi to jako jego etatowy pracownik, czy jako zleceniobiorca? Proponuję odrzucić również to, czy pracujecie fizycznie pod jednym dachem, w jednym biurze. I zacząć traktować te osoby: informatyka, grafika, a może osobę zajmującą się promocją i marketingiem, czy copywritera jako swojego współpracownika, członka swojego zespołu, który ma wkład w to, czy jako przedsiębiorca osiągasz sukces czy porażkę. Jeżeli zaczniesz taką osobę traktować jako członka swojego zespołu to możesz zacząć z nim omawiać swoje koncepcje, pomysły związane z działaniami, które planujesz zrobić.

### Budowanie zespołu

Powiesz pewnie – ale oni nie mają dla mnie czasu, bo mają inne zlecenia. Fakt, to może być pewien problem, ale tylko na początku. Proponuję Ci, abyś oswoił takich współpracowników ze sobą.

Przyzwyczaj ich do tego, że dyskutujesz z nimi na temat różnych pomysłów i ich wynagradzaj za poświęcony Tobie czas. Niekoniecznie mam tu na myśli wynagrodzenie finansowe. Choć czasami może to się wiązać z wydatkami, bo możesz się z kimś umówić na kawę, lunch na Twój koszt. Ale to jest tylko jedna z opcji. Bo jest jeszcze inna, która może odegrać większą rolę. Mianowicie podzielić się suk-

cesem. Jeżeli pomysł, czy koncepcja, o której rozmawialiście była trafiona, wyszedł z tego dobry pomysł i biznes się udał, to poinformuj o tym osoby, z którymi ten temat omawiałeś, które w jakimkolwiek stopniu przyczyniły się do tego sukcesu. Daj im do zrozumienia, że ten sukces jest również ich udziałem i oni mieli w nim istotny wkład. Gwarantuję Ci, że jeżeli zrobisz tak dwa, czy trzy razy, ludzie będą chcieli się z Tobą spotkać, aby przegadać Twoje pomysły.

Poza tym spotykając się z tymi osobami poświęć też trochę czasu na poznanie ich. Na to gdzie byli, albo gdzie wybierają się na wakacje, czy ich dzieci nie chorują w okresie w jakichś infekcji, co lubią robić, jakie mają pasje itd. Najzwyczajniej w świecie staraj się trochę ocieplić Waszą relację. To jeszcze w większym stopniu wzmocni chęć do szerokiej współpracy z Tobą.

Jeżeli wprowadzisz te działania w życie i będziesz wytrwały, to nim się obejrzyś będziesz miał zespół ekspertów, z którymi będziesz mógł omówić każdy planowany ruch biznesowy.

Gdybyś potrzebował pomocy w budowaniu takiego zespołu - zapraszam do kontaktu: [a.krysik@biznes-partner.pl](mailto:a.krysik@biznes-partner.pl)