TARTALOMJEGYZÉK

MIBEN SEGÍT NEKED EZ A KÖNYV? 5
HOGYAN VÁLTAM IGAZI SZAKEMBERRÉ? 13
HOGYAN MENTSÜK MEG AZ
EMBEREKET SAJÁT MAGUKTÓL? 27
ALAPOZÁS
MILYEN A JÓ ÜZLET? 45

ELSŐ FEJEZET – AZ ELŐKÉSZÍTÉS 51

MÁSODIK FEJEZET – A TALÁLKOZÓ 129

HARMADIK FEJEZET. –
KÉRJ, DE LEGINKÁBB VASALD BE AZ AJÁNLÁSOKAT! 217

MIBEN SEGÍT NEKED EZ A KÖNYV?

Nem, nem akarom félve leírni, hogy segítő szándékkal írtam ezt a könyvet. Nem szabad, hogy a segítség szó elértéktelenedjen. Mégis miféle világ az, ahol ma már nem szabad kiejteni a másik ember támogatására irányuló kifejezést?

Van már annak vagy húsz éve is, hogy egy tréningen az előadó szabályszerűen rám ripakodott, amikor azt mertem mondani, engem valóban a segítség motivál. Akkor tudok sikeresen azonosulni azzal, amit csinálok, azaz jó üzleteket létrehozni, ha a partnerem számára valamiféle előnyt tudok kovácsolni. Ugyanakkor, az említett előadó szerint a segítségnyújtás elcsépelt kifejezés lett és, mint mondta, ha a jövőben is ezt ismételgetem, akkor „elmarom" magam mellől az „ügyfeleket". Mindezt teljes átéléssel, önelégült arckifejezéssel, szinte fölényesen vágta a képembe az az ember, akiről később, némi nyomozással, sikerült kiderítenem, hogy soha életében nem dolgozott az értékesítésben, és a tréningeken túl még csak nem is találkozott valódi „ügyfelekkel". Ám a hangoskodásának és kommunikációs tehetségének köszönhetően mégis megetetett néhány cégvezetőt, akik megvásárolták a tréningjét. Nos, való igaz, a segítségnyújtás kifejezés lehet elcsépelt, de csakis akkor, ha nincs meg mögötte a szakmai tudás, mind technikai, mind termék oldalról. A tudás pedig nem képesség, hanem készség, az a jó hír, hogy ennek elsajátításához csupán két fél kell. Az egyik, aki hajlandó időt, szorgalmat és energiát beletenni, hogy megtanulja, a másik pedig, aki megtanítja. Még egy jó hír: mindketten itt vagyunk!

Segítek, hogy segíthess

Épp a hozzá hasonló hangoskodó nagyokosoktól hígult a pénzügyi piac, és az általuk hirdetett baromságoktól. Még hogy nem szabad a segítő szándékot kommunikálni... Szerintem csak azt szabad. De csakis akkor, ha felkészült vagy!

Olyannyira nem lett igaza a trénernek, hogy az elmúlt évtizedekben konkrétan megszázszoroztam az „ügyfeleim" számát. Azért tettem idézőjelbe a szót, mert abszolút nem ügyfelekként, hanem **emberekként, családokként** gondolok az üzleti partnereimre. És a kollégáimra, sőt a leendő pályatársaimra is. Családok, életek, vágyak, célok, nehézségek, küzdelem, öröm, bánat, ezek mind mi vagyunk, mi tanácsadók és a partnereink. Egy és ugyanaz a kategória.

Igenis, azért ragadtam tollat, hogy segítsek Neked, Kedves Olvasóm. Neked, aki úgy döntöttél, hogy nekivágsz a pénzügyi világnak, és Te is segíteni szeretnél az embereknek. Mert kell, hogy legyenek olyanok, akik irányt mutatnak, és profik abban, amit csinálnak. A szó szoros értelemben hiányszakmáról beszélünk, hidd el, nagy igény van a munkádra, és a jövőben ez még nagyobb szerepet fog kapni.

HOGYAN MENTSÜK MEG AZ EMBEREKET SAJÁT MAGUKTÓL?

Ebből a fejezetből kiderül, mit jelent a „jó üzlet”. Mi a célja, egyáltalán hogyan épül fel egy sikeres tanácsadás? Melyek a magyar pénzügyi közvetítői rendszer buktatói? Miben speciális a magyar piac? Hol helyezkedsz el benne? Milyen lehetőségeid vannak értékesítőként?

Amikor nekiültem a könyvnek, eldöntöttem, hogy nem fogok köntörfalazni. Gondolj csak bele, Kedves Olvasóm, hogy általában milyenek az emberek? Ha hiteleznek a pénzintézetek, akkor őrült módon veszik fel a hiteleket. Szinte mindenre. Amikor pedig vége a hitelezésnek, mert recesszió van, akkor csak megtakarítanak. Többnyire szélsőségesen léteznek, és az ilyen viselkedésben sajnos Magyarország a múltban élen járt. A magyar ember általában csak azt tudja elképzelni, hogy akkor van több pénze, ha többet keres, pedig ez nem így van. Ebben a kötetben épp azt fogom megmutatni és levezetni, hogy akkor is több pénz marad a zsebében, ha kevesebbet fizet ki.

Ehhez adok egy olyan eszközt a tanácsadó kezébe, amelynek segítségével mindenféle „vetítés" és feltételezés nélkül, logikai következtetésekkel lehet célt érni egy pénzügyi kultúrában.

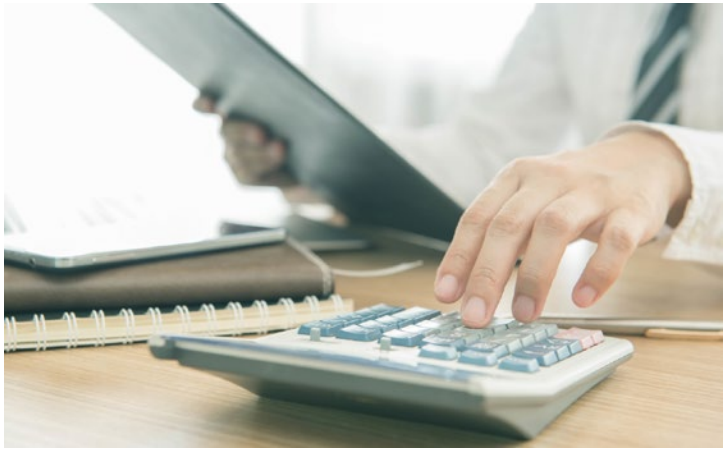
Megmutatom, hogyan mentsük meg az embert a piactól, vagy épp saját magától. Igen, jól olvastad. Az ügyfelet sokszor a tudatosság hiányától kell megmenteni és ez a következő generációnak létkérdés.

Mi már a gyerekeink generációját (is) képviseljük

A munkatársaim nagy részével már mindannyian családos emberek vagyunk. Tudatos szülőként mi már a gyerekeink generációját is képviseljük és egészen másképp tekintünk a pénzügyekre, mint a legtöbb pénzügyi területen dolgozó „kolléga". Mi alapból tudjuk, hogy a csapatból ki melyik területen a legjobb. Abszolút nyomon követhető rendszerben dolgozunk, nyugodt körülményeket biztosítunk a partnereknek.

Utána kell számolni mindennek

Csak egy egyszerű példa egyetlen pénzügyi szegmensből. A legtöbb, korábban felvett hitelkonstrukciónál van jobb. 3 százalékos kamatkülönbség 300 ezer forint spórolást jelenthet évente, 10 milliós hitel esetében. 10 évnél pedig pontosan 3 milliót. Ugye, hogy nem mindegy? Egy másik terület például, az aktuálisan elérhető állami támogatások, amelyek szintén extrát hozhatnak mindenkinek. Vagy akár egy egyszerű kötelező biztosítás, lakásbiztosítás optimalizálása. Mi konkrétan pénzt adunk az ügyfeleinknek és a térség legfinomabb kávéját... de ma már komplexnek kell lenni.



Aki munkatársként csatlakozik a valós tanácsadói munkához, egy konkrét, moduláris rendszert kap a kezébe. Vezethetőséget, statisztikákat, elemzőfüzetet, és persze kihívásokat. Ezen felül pedig megtanítom neki, hogyan segítsen az embereken. Amennyiben ugyanis átlátja a pénzügyi szakmát, mindenképp spórolni fog a kliensének.

Embernek maradni

Mit csinál egy átlagos magyar ember? Reggel felkel, aztán estig dolgozik, de legalább is sokkal többet, mint ami indokolt lenne. Ennek az országnak igen súlyos problémája, hogy tisztán bér jellegű jövedelemből egyelőre nem egyszerű tisztességesen megélni, ha viszont vállalkozóként kicsit többet keres, akkor egy idő után elveszíti a magánszférával való kapcsolatát, mert egész nap pörög a mókuskerékben. Pontosan tudom magamról, hogy amikor beindul egy biznisz, roppant nehéz az emberi kapcsolatokra figyelni, családot fenntartani. Egyáltalán: embernek maradni. 20 és 40 éves kor között ez egy nagy próbatétel. Lakást szerezni ebben a tulajdonjog-orientált országban, a családnak biztonságot, stabil bevételt szerezni. Ha nincs pénz, az okozhat konfliktushelyzeteket, ha viszont van elegendő pénz, de nincs idő a családtagokra, akkor az okoz nehézségeket. Akkor boldog egy nemzet, ha egyensúly van, de ez tapasztalatom alapján egyelőre csak nagyon keveseknek sikerül, pedig ezt mindenki megérdemelné, aki reggel felkel és tisztességgel eljár munkába.

Nekem szerencsém volt, hiszen olyan párt találtam, aki ezt tudta tolerálni. Jómagam pedig próbáltam mindenhol ott lenni egy kicsit. A cég ugyan sok időt elvett az életemből, de a gyerekeim ezt talán nem szenvedték meg, mivel mindig törekedtem arra, hogy a szeretetet megkapják. Ehhez azonban kellett a kedvesem is.

Ez nem egy gyorstalpaló.

Amióta az eszemet tudom, úgy gondolkodtam a munkáról, hogy azt végezni kell. Amikor igazán tudatossá váltam, az lett a célkitűzésem, hogy negyvenéves koromig aktívan részt vegyek a termelésben, majd negyven után már „csak” irányítani, támogatni fogok, és az eddigieknél sokkal hatékonyabbá fogom tenni a tevékenységet, oly módon, hogy az általam megszerzett tudást átadom, a 20 év alatt elsajátított szakmai gyakorlatot pedig lerövidítem fél esztendőre.

Félreértés ne essék, ez nem egy gyorstalpaló. Épp ellenkezőleg. Azzal, hogy lerövidítem a két évtizedet, időt spórolok egy még gondosabb szakmai munkához. Természetesen 3 hónap alatt nem lesz senkiből sikeres tanácsadó. Üzletkötő lehet belőle, de tanácsadó biztosan nem. Pláne nem laikusból, hiszen annyi mindent kell hozzá tudni. Ugyanakkor az eszközt megadom ahhoz, hogy lépésről lépésre haladva, gondosan betartva a lépcsőfokokat, igazi tanácsadóvá váljon az illető.

Az MLM rendszert jobb elfelejteni

A kezdők helyében az MLM rendszereket kihagynám. Távol álljon tőlem, hogy bármelyik csoportosulást is pocskondiázzam, nem ezért ragadtam tollat. Ugyanakkor a tisztánlátás végett mégis kénytelen vagyok szót ejteni a jelenségről. Nézzük a tényeket. Egy MLM rendszerben általában 6 vagy 7 struktúrával dolgoznak. Az alsó vezetőtől a felső vezetőn át egészen a tulajdonosig. Általában miből fizeti ki egy cég a tanácsadóit? A szerződéskötésből. Ha hét struktúrát fenn kell tartani, akkor hány felé kell osztani ezt az összeget? Mi következik ebből? Telerakják a terméket költséggel, hiszen a termékből fizetik ki a jutalékot. Onnantól kezdve nagyon nehéz ezt a szervezetet fenntartani úgy, hogy az ügyfélnek ténylegesen jót tegyenek.

A közvetítői rendszer leggyakoribb hibája, akár biztosítónál, pénzintézeteknél, akár MLM cégnél, a szakmai gyakorlati oktatás hiánya. Egy idősebb, több tapasztalattal rendelkező kollega oktat, képez egy másik kollegát, különösebb modell, szakmai tudás, vagy gyakorlati struktúra nélkül. Néha szó szerint vak vezet világtalant! Mégis, hogyan lehet vállalkozóként eladnod, teherrel a nyakadban, 4 nap oktatás után? Miként lehet ezeket az embereket kiereszteni terepre? Eléggé „survivor" a dolog! Az értékesítési kollegának és a vele találkozó ügyfeleknek is.

Amit én nyújtok: vedd a kezedbe ezt a könyvet, tanulj, akár munka mellett is, és igenis, mozdulj ki végre a komfortzónádból. Ha egyetemista, főiskolás vagy, addig tanulj, amíg van rá időd. Ha megtanulsz kiválóan értékesíteni, akkor minden egyéb megoldandó feladatot rutinosan kezelsz majd az életben. Amennyiben valódi tanácsadóvá válsz, Te leszel a szakma csúcsa. Én megadom ehhez az eszközt.

ALAPOZÁS
MILYEN A JÓ ÜZLET?

Az a jó üzlet, amikor a partner elégedett. Amikor tényekkel is alá tudod támasztani, számokkal kimutatva, hogy milyen eredményt hoz Neki a veled való együttműködés és egy szerződés, vagy jobb esetben egy komplett csomag, megoldási javaslatokkal.

Amikor nincsenek "ha" dolgok.

Akkor vagy jó, ha van olyan magas szakmai tudásod, hogy el tudod hagyni a feltételes módot.

Kedves Olvasóm, gondolkozzunk józanul. Például, az időpontegyeztetés legnagyobb nyeresége, amikor a mai rohanó világban egyáltalán elérsz valakit valamilyen módon, és képes vagy átadni neki azt az információt, ami alapján úgy dönt, hogy a drága idejéből szán rád valamennyit. Ha ez megtörtént, és a találkozó is összejön, igenis kutya kötelességed felkészülten várni az illetőt. A felkészültség pedig azt jelenti, hogy akár egy diétás reklámban, úgy tudod neki megmutatni a javaslatodat, hogy egyértelműen lássa forintban kimutatva az „előtte" és „utána" képletet. Ezt akár más devizanemben is megteheted. Mindezt pedig úgy prezentálod, hogy nincs benne a „ha" szócska. Nincs olyan, hogy „ha ennyi a hozam", vagy „annyi a hozam".

A tehermentes ingatlan is terhelve lesz egy nem fizetett hitelügylet után

A bank az összes felajánlott fedezeten keresztül fogja behajtani a hitlelt. Jövedelmet tilthat, de autót, otthont is árverezhet, attól függetlenül, hogy ezek nem is voltak feltétlenül az adott ügylet mögé felajánlva. Ha nem fizeti a felvett hitelt az ügyfél, a bank mindenképp visszakapja a pénzét, hiszen eleve túlbiztosítja magát.

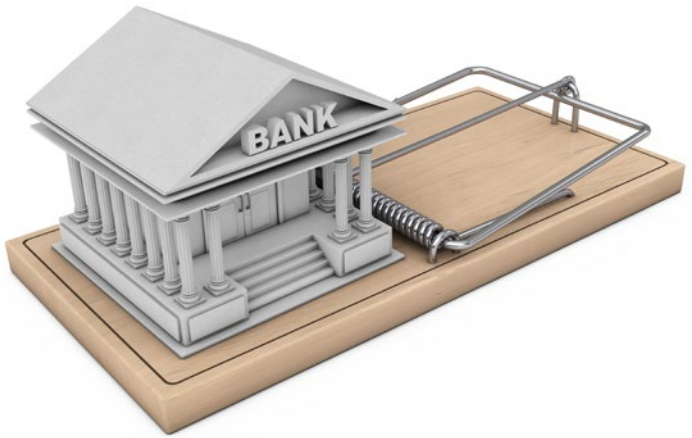
Mitől fél a legjobban mindenki? Az otthona elvesztésétől. Sokan nem tudják, de ha van egy tehermentes ingatlanod, és például hitelkártyákról veszel le pénzt, mert nem akarod az otthonodat jelzáloggal terhelni, akkor sem vagy nagyobb biztonságban, ha esetleg megcsúszol a törlesztéssel. A bank átadhatja az ügyedet a végrehajtónak, a végrehajtó pedig simán ráteheti az ingatlanodra a terhet, és adott esetben akár árverezhet is.

Tehát nem biztos, hogy rentábilis fizetni 45%-os kamatot a 3-5 % jelzáloghitel helyett, mert pszichológiailag biztonságban érzed magad attól, hogy nincs terhelve az ingatlanod. Ezek is súlyos milliós kérdések. És igen, ezek azok a pontok, ami miatt azt mondom, hogy mindenkinek, aki úgy dönt, hogy ebben a szakmába tevékenykedik, az alábbi két dologgal kell, hogy teljes mértékben tisztába legyen:

1. Teljes és átfogó Tanácsadói gyakorlati képzés (azaz egy **rendszer)**
2. Átfogó termékcsoport ismeret és képesség a logikai összefüggések felismerésére.

Igen, bizton állíthatom, hogy a fentiek elsajátítása biztosan nem fér bele egy diplomás pályaváltó tanárnő, vagy egy frissen érettségizett középiskolás négy napjába, de még nyolc napba sem. Az elméleti képzést el kell sajátítani, a gyakorlatit pedig nem lehet megszerezni csupán gyakorlati tapasztalattal, ha nincs egy tematikus váza a dolognak. Azaz, pontosan tudni kell, mely pontok mely pontok után következnek. A jó hír viszont az, hogy több éves tanulásra sem lesz szükséged. Napi pár óra tanulás, és már fél év után készen leszel. Készen állsz arra, hogy embereket ments meg, és egy új társadalmat építs, mindezek mellett képes leszel a saját magad uraként egy stabil, átlagosnál jóval magasabb jövedelmet realizálni. A többi már csakis rajtad áll, hogy a megszerzett tudásoddal meddig jutsz el. Ez a nagyszerű abban, amit kínálok!

Sokan azt sem számolják ki, mennyit fizetnek ki összességében a banknak



hónapok, évek alatt építsd fel a saját körödet. Ezt csak egyszer kell, de nagyon jól megcsinálni, és máris egyenesben vagy. Tapasztalataim alapján már egy év után el tudod érni azt, hogy az ügyfeleid jelentős rész Téged fog keresni, azaz ettől a ponttól kezdve a kimenő hívásokat gyakorlatilag már el is felejtheted. Tudatos marketinggel, és brand építéssel ez az időszak akár felére, harmadára is csökkenthető. Ülsz egy komfortos irodában, standard struktúrával, **rendszerben** dolgozol, és sokszor életeket mentesz, de legalább is rengeteget takarítasz meg barátaidnak, családodnak, ismerőseidnek, azaz az ügyfeleidnek. Nem mellesleg van egy stabil és kiszámítható, az átlagot jelentősen meghaladó rendszeres, jövedelmed. Alkotsz és társadalmat építesz. Ettől a ponttól kezdve soha életedben nem lesz munkád, mert már hivatásod van!

Csak azzal dolgozom, akire szeretettel gondolok

Amióta írom a könyvet, azon gondolkodom, milyen jelzővel helyettesítsem az „ügyfél" szót. Annyira nem szeretem ezt a kifejezést, pedig leírtam már jó néhányszor. És nyilvánvalóan le is fogom még, mert nincs meg a jó szinonima, amellyel helyettesíteni lehetne. Ismét itt tartok, de ez számomra nagyon fontos téma. Mégis, amikor az ügyfél szóba kerül, elsősorban barátokra, emberekre, életekre gondolok. Akire nem gondolok szeretettel, az nem is az ügyfelem. Azzal inkább nem is dolgozom együtt, egyszerűen nincs is értelme, hiszen a hivatástudat kell, hogy vezéreljen.

Nem ügyfelek, hanem emberek, családok, életek vannak. Nem győzöm hangsúlyozni, hisz az ezzel a gondolkodásmóddal történő azonosulás egy fontos lépés a sikerhez, ez különbözteti meg a munkát a hivatástól, és teszi értékesebbé az egész életedet. Én így gondolom, és erre nagyon büszke is vagyok. Kapcsolatok vannak! Vannak, akiket kevésbé kedvelsz, s vannak, akiket jobban. Hidd el, ez hosszú távon kölcsönös lesz. Akiket kevésbé kedvelsz, ki fognak hullani, vagy így vagy úgy. Akik kötődnek hozzád, mert bebizonyítottad nekik, hogy jó vagy abban, amit csinálsz, ha nem a legjobb, ők életed végéig veled lesznek, és tőled várják el a szolgáltatást. Ezért kell ezeket a kapcsolatokat gondosan ápolni, és mindenekelőtt tisztelni kell az ügyfeleidet, hisz így vagy úgy, de ők az életed jelentős részei. Ha nem így gondolsz rájuk, akkor nehéz lesz tanácsadóvá válnod, és ez egy kiszállási pont is részedről. Ennek a könyvnek a legfőbb mondanivalója az emberközpontú tudatos, és tényleges tanácsadás, aminek a tisztelet és szeretet is szerves részre, a magas fokú és rendszer szintű szakmai tudás mellett!

Járjon jól az ügyfél!

Aki a szerződésért műbarátságokat köt, és „májerkodik”, annak nincs helye a szakmában. Ha vérrel-verejtékkel eléred, hogy leül veled az illető, legyen benned annyi tisztelet iránta, hogy érdekel is a személye. A sorsa, az élete.

Mitől jó egy üzlet? Mi a fontossági sorrend?
1. Járjon jól az ügyfél!
2. Járjak jól én.
3. Járjon jól a pénzintézet.

Ő legyen a lista első helyén, ne te, ettől lesz hosszútávon működőképes dolog!

A társadalmat is javítjuk!

Egy igazi tanácsadó azért dolgozik, hogy bevétele legyen a partnerének, és ettől lesz bevétele neki is. Épp ez fogja megkülönböztetni a többi tanácsadótól. Ez a cégem filozófiája is, és ez az első számú felvételi pont, ha valaki csatlakozik hozzánk munkatársnak, hogy megvan-e benne az empátia. Ha szeretne segíteni az embereknek, célja a társadalmat ilyen szinten építeni, minden mást meg tudunk neki tanítani, ha a szorgalma, alapképességei, és a kitartása megvan.

Ezzel a könyvvel és a hozzá tartozó online tréninggel a nulláról építkező kezdő tanácsadó fél év alatt több ismeretre tesz szert, mint aki 15 éve üzletkötőként dolgozik. Ez a szemléletmód, amit e kötetben – és az online oktatáson – közreadok, juttatja el a következő generációt oda, hogy ne a pénzintézettől kelljen várnia a jutalékot. A fejlett országokban bizony fizetnek a konzultációért is. És ez így van rendjén, hiszen a munkám által épp az ügyfelem fog jelentősen többet keresni. Amikor már nem a termékbe épített jutaléktartalom fog dominálni, akkor a termékek is olcsóbbak, könnyebben átláthatók lesznek, és az igazi szakértői munka értéke is felfelé fog menni. Meggyőződésem, hogy a következő generáció erre már nyitott lesz.

Nem kell mindenáron...

Ne akarj mindenáron üzletet kötni! Ha úgy állsz hozzá, hogy inkább új embereket szeretnél megismerni, új emberi kapcsolatokat kötnél, akkor lesz a legtöbb üzleted. Ezt persze sokkal könnyebb leírni, mint megvalósítani, hiszen nyilvánvalóan mindenkinek megvan a maga gondja-baja. Havonta fel kell adni a lakáshitel törlesztő részét, és még sorolhatnám napestig a nyűgöket. Ezért kell biztonság a tanácsadó életében is. Épp ezért kell előbb tanulni, s csak utána csatasorba állni, amikor már megvannak az ismeretek, az alapok.

Változtass azon, ami nem tetszik!

Kedves Olvasó, nagyon fontos, hogy ha úgy érzed, bármelyik mondat, instrukció, amit leírtam, nem komfortos számodra, változtass rajta. Tedd magadévá! 10-20%-ot elvehetsz a struktúrából, és akár 30-40%-ot hozzátehetsz. A vázát azonban hagyd meg, hogy a rendszer sokszorosítható legyen.

MÁSODIK FEJEZET
A TALÁLKOZÓ

Ebből a fejezetből megtudod, hogyan tudsz alaposan felkészülni a személyes találkozóra. Szó lesz arról, miként derítheted ki, ki a valódi döntéshozó a családban, és arra is megtanítalak, hogyan szerezz minél több információt az ügyfélről. Átvesszük az etikai területsértési szabályokat, és arról is szó lesz, hol érdemes fogadnod az ügyfelet. Ennek előnyeit és hátrányait is kivesézzük.

Ha egy mód van rá, az irodába kell hívni az ügyfelet, természetesen az összes lehetséges döntéshozóval együtt. Jobb

HARMADIK FEJEZET. KÉRJ, DE LEGINKÁBB VASALD BE AZ AJÁNLÁSOKAT!

Amikor kitöltöttétek a nyomtatványokat, kérdezz rá, hogy minden rendben volt-e? Elégedettek-e veled? Amennyiben igen, akkor most jön az, amiről az első találkozón beszéltem. Ott volt a kulcskérdés. Frissítsünk egy kicsit! A pénzügyi elemzés elején ott volt a beépített kérdés:

„Európában szinte mindenhol pénzt kérnek egy átfogó pénzügyi elemzésért, volumentől függően 100-tól 1000 Euróig. Az én munkám nem fog pénzedbe kerülni, hiszen biztos vagyok benne, hogy hosszú távon lesznek olyan átcsoportosítások, ahol elkerülhetetlen lesz egy-egy termék cseréje, racionalizálása. Ekkor pedig az adott pénzintézet majd kifizet engem, hiszen minden pénzügyi termékben eleve be van árazva az értékesítési jutalék. Egyet kérek csak, amit már az elején ki szeretnék emelni. Amennyiben maradéktalanul elégedett leszel a munkámmal, ajánlást fogok kérni. Elfogadható ez így a számodra?”

Erre a kérdésre már egyszer igen volt a válasz, és mivel jól végezted a munkádat, jogod van bevasalni azt, amit megígér-

ÚTRAVALÓ

Mielőtt becsuknád ezt a könyvet és utadra engednélek, egy kis játékra invitállak.

Kérlek, hogy válaszolj 4 kérdésre!

– Mi a legjobb tanács, amit valaha kaptál az életed során?

.....

– Melyik az a tanács, amit a gyerekednek is továbbadnál?

.....

– Melyik az a tanács, amit megbántál, hogy megfogadtál?

.....

– Mi az a 3 útravaló, ami megmaradt benned a könyvem elolvasását követően?

.....

Az utolsó kérdésre a választ már az email címemre várom. Igazán megtisztelnél egy levéllel.

fazekas.norbert@legjobbalkusz.hu

Köszönöm, hogy velem tartottál, bízom benne, hogy elég muníciót adtam Neked ahhoz, hogy sikeres, képzett, szaktudással rendelkező tanácsadóként köszöntsünk hamarosan!

Sikeres pályát kívánok Neked!

Találkozzunk az online tréningen!

Barátsággal,

Fazekas Norbert