

Tajemnica zarabiania naprawdę dużych pieniędzy

Czym jest dla Ciebie efektywność? Lepszym zarządzaniem czasem? Skuteczniejszym ustalaniem listy priorytetów? Realizowaniem większej liczby zadań, czyli: zwiększeniem wydajności? Co Ty na to, by potraktować ją jako pojęcie z dziedziny finansów? Byłaby wtedy po prostu zarabianiem większych pieniędzy.... Miliona zamiast stu tysięcy. Dziesięciu milionów zamiast miliona. Chcesz więcej? Sky is the limit. Różnica w kwocie tkwi w... **efektywności, przyjętej metodzie oraz czasie, jaki możesz przeznaczyć na zarabianie.**

Efektywność nie dotyczy, rzecz jasna, tylko pieniędzy i biznesu, ale całego naszego życia. W tej książce autor skupia się jednak na niej w kontekście biznesowym i menedżerskim. Pokazuje Ci krok po kroku, co należy robić, aby poprawić wyniki za pomocą kilku prostych technik. **Opanowanie przynajmniej jednej z nich pozwoli Ci poprawić osiągnięte rezultaty o 10 – 30%.** Pomyśl, jaki skutek przyniosłoby zastosowanie dwóch, trzech albo większej liczby technik. Podczas lektury poznasz ich całkiem sporo, więc będzie w czym wybierać.

Dlaczego masz wierzyć Danielowi J. Kubachowi? Ponieważ osobiście przetestował proponowane techniki poprawiania efektywności. Zarobił swój pierwszy milion, potem kolejne. Teraz czas na Ciebie!

Daniel J. Kubach — absolwent psychologii zarządzania, biznesmen, multimilioner, inwestor i Anioł Biznesu. Członek Business Centre Club. Karierę w biznesie rozpoczął w wieku dwudziestu lat w branży pośrednictwa finansowego, następnie skupił się na inwestowaniu w nowe przedsięwzięcia. Aktualnie w jego portfelu inwestycyjnym znajduje się osiem spółek. Jego życiową misją jest inspirowanie ludzi do działania i stwarzanie im nieograniczonych możliwości.

Słowo wstępu (9)

Czym różni się zarabianie miliona od zarabiania dziesięciu milionów? (11)

Dlaczego efektywność jest tak ważna? (15)

Co oznacza być efektywnym? (17)

Efektywni ludzie i efektywne państwa - przykłady z życia (21)

Efektywny czy efektowny? (27)

Pieniądze a efektywność. Efektywność a pieniądze. Efekt spirali (31)

Jak zwiększyć swoją efektywność, żeby przełożyć ją na wynik finansowy? (35)

Nastawienie na cel (37)

Cele prywatne i zawodowe (43)

Postawa (45)

Koncentracja (47)

Konsekwencja (55)

Działanie (57)

Eliminacja zbędnych czynności oraz zbędnych ludzi z otoczenia (59)

Potęga teraźniejszości (63)

Relaks (65)

Regeneracja (69)

Kontakty (71)

Analiza własnych działań - samoocena (73)

Analiza SWOT (77)

Praca z samym sobą (81)

Nagradzaj siebie (83)

Wizerunek (85)

Twoi doradcy (87)

Czas najefektywniejszej pracy (89)

Jedno zadanie w ciągu dnia (93)

Twój obszar efektywności (95)

To, co jest dobre dla serca, jest też dobre dla mózgu (97)

Czy warto zatrudnić asystentkę lub asystenta? (99)

Czy potrzebujesz coachingu? (101)

Technologie (103)

Czy potrzebujesz spotykać się ze wszystkimi ludźmi? (107)

Efektywność a rynek, na jakim działasz (111)

System i skala działania (113)

Sprzedaż indywidualna kontra sieć sprzedaży (115)

Efekt piły (117)

Metody organizacji czasu (119)

Efektywność szkoleń (123)

Efektywność spotkań (125)
Budowa zespołu (127)
Efektywność firmy (129)
Specjalizacja (133)
Środowisko pracy i jego otoczenie (135)
Podsumowanie (137)