

# Porażka jako droga do sukcesu

Bogusław Głowacki

# Cel szkolenia

- ▶ 1. Przekonanie uczestników, że porażka jest naturalną częścią procesu osiągania sukcesu. Omówienie przykładów znanych osobistości, które doświadczyły wielu niepowodzeń, zanim odnieśli spektakularne sukcesy.
- ▶ 2. Wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie radzenia sobie z porażkami. Omówienie sposobów skupiania się na naukach i doświadczeniach wyniesionych z niepowodzeń, które mogą prowadzić do rozwoju i wzrostu osobistego.
- ▶ 3. Motywowanie uczestników do podjęcia ryzyka i wyjścia ze strefy komfortu. Podkreślenie, że tylko poprzez odważne podejmowanie nowych wyzwań można osiągnąć sukces, nawet jeśli wiąże się to z możliwością porażki.

# Agenda

## **1. Wprowadzenie (5 minut)**

- Omówienie znaczenia porażki jako części procesu uczenia się i rozwoju osobistego.
- Zachęta do otwartości na nowe doświadczenia i chęci do nauki na własnych błędach.

## **2. Porażka jako narzędzie rozwoju (20 minut)**

- Wyjaśnienie, dlaczego porażka może być kluczowym elementem drogi do sukcesu.
- Przedstawienie przykładów inspirujących postaci, które osiągnęły sukces dzięki swoim porażkom (Thomas Edison, Walt Disney).

## **3. Analiza własnych porażek (20 minut)**

- Zadanie uczestnikom, aby zaprezentowali swoje własne doświadczenia z porażkami i błędami.
- Wspólne zidentyfikowanie lekcji i wartości płynących z tych porażek.
- Podkreślenie znaczenia samorefleksji i nauki na własnych błędach dla osobistego rozwoju.

## **4. Cele i motywacja do działania (15 minut)**

- Dyskusja na temat sposobów wykorzystania porażek jako siły napędowej do osiągnięcia celów.
- Pomoc uczestnikom w określeniu konkretnych celów i planu działania po szkoleniu.
- Podsumowanie i zakończenie, zachęta do kontynuowania procesu rozwoju i przekształcania porażek w sukcesy.

# Bio - Bogusław Głowacki

- ▶ Przedsiębiorca, prowadzący dotychczas biznesy w różnych branżach, Mówca motywacyjny, absolwent Studiów Podyplomowych „Nowoczesne zarządzanie kadrami” na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, uczestnik wielu szkoleń rozwojowych i praktycznych z różnych dziedzin (prowadzonych m.in. przez Wojciecha Eichelberga, Sebastiana Kotów, Daniela Kubacha czy Daniela Koniecznego)
- ▶ Swoją karierę zaczynał jako pracownik banku, później jako Kierownik Zespołu, Regionalny Menedżer ds. Rozwoju, Doradca w firmie Xelion Doradcy Finansowi, obecnie prezes i współwłaściciel Omni Trade Solutions Sp. z o.o. oraz Koordynator Regionalny w Partnerskich Klubach Biznesu, uczestnik Akademii Profesjonalnych Mówców.
- ▶ Prywatnie interesuje się szeroko pojętym rozwojem osobistym, technikami medytacji i ich wpływowi na człowieka. W wolnych chwilach uwielbia piesze lub rowerowe wycieczki na łono natury oraz wyjazdy pod namiot.

# Budżet

► Uzależniony jest od:

- czasu trwania szkolenia (standard 60 minut, przedział od 45 do 90 minut)
- ilości uczestników
- formy spotkania online/stacjonarnie
- opcji dodatkowych typu: nagranie video, materiały drukowane dla uczestników, warsztaty, Q&A

Przedział cenowy od : 3.000 do 7.000 zł.

# Kontakt

- ▶ Omni Trade Solutions sp. z o.o.
- ▶ Ul. Złota 7/1
- ▶ 00-019 Warszawa
  
- ▶ [kontakt@boguslawglowacki.pl](mailto:kontakt@boguslawglowacki.pl)
  
- ▶ 0048 576 342 346