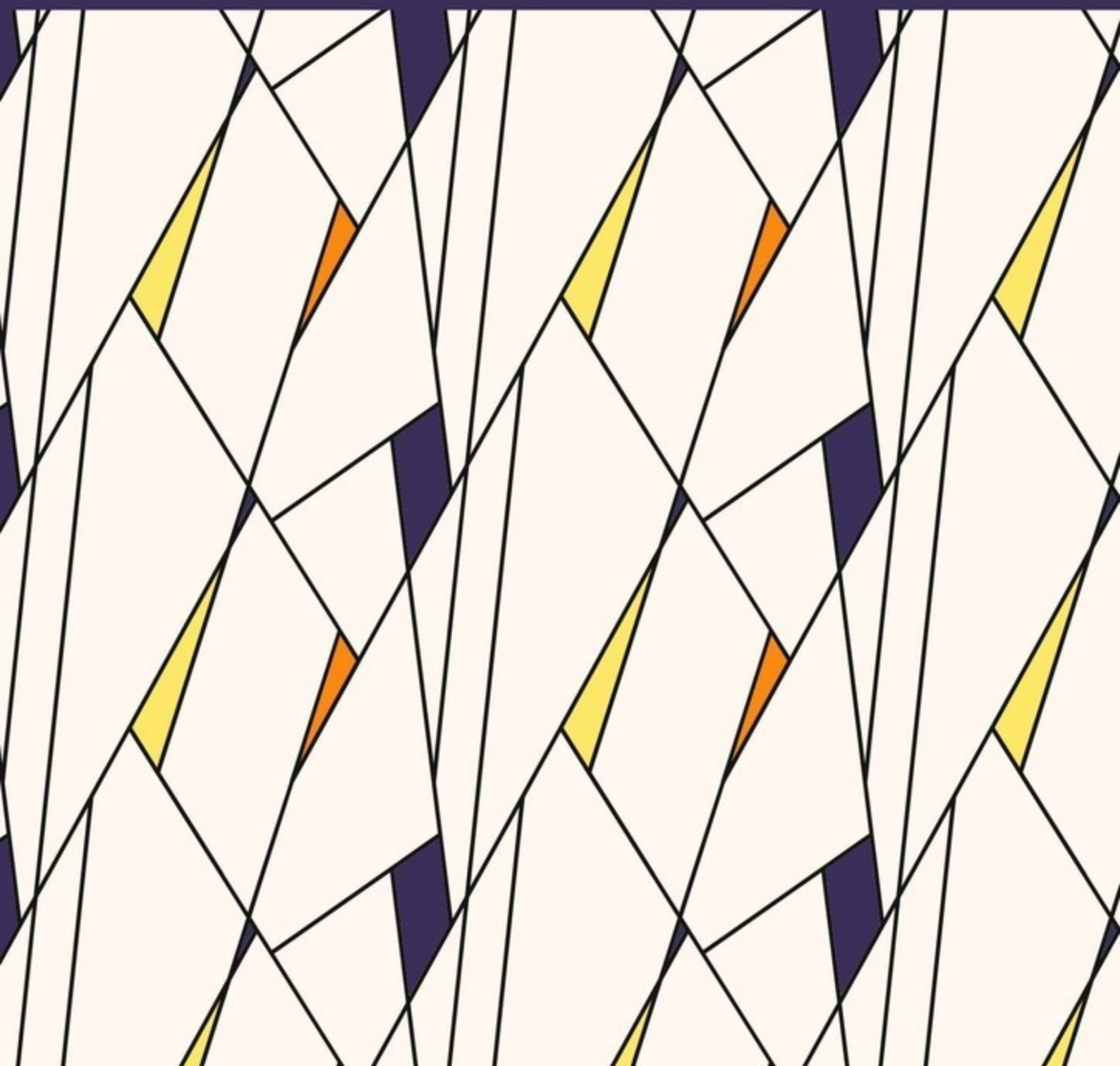


Валерий Зимин
*Массаж мозгов: «От противного»
и «Ошибка выжившего»*

Авторская методика — 100%



Валерий Зимин

**Массаж мозгов: «От противного»
и «Ошибка выжившего».
Авторская методика – 100%**

«Издательские решения»

Зимин В.

Массаж мозгов: «От противного» и «Ошибка выжившего».
Авторская методика – 100% / В. Зимин — «Издательские
решения»,

ISBN 978-5-44-960654-9

Автор предлагает свой взгляд на организацию эффективных нестандартных бизнес-тренингов, базирующихся на реальном бизнес-опыте, оригинальной методике и анализе структуры и формы подачи информации, которые способны заставить поработать мозг аудитории в нестандартном и непривычном для него режиме, произвести своеобразный «МАССАЖ МОЗГОВ»

ISBN 978-5-44-960654-9

© Зимин В.
© Издательские решения

Содержание

Введение	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Массаж мозгов: «От противного» и «Ошибка выжившего» Авторская методика – 100%

Валерий Зимин

© Валерий Зимин, 2018

ISBN 978-5-4496-0654-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Сооснователь и руководитель дизайн-студии «Вебгранд» с более чем 20-летним стажем руководства людьми и бизнесом. Многолетний опыт работы в международной компании.

Автор более 10 книг, учебников и авторских методик.

Среди книг автора:

- Справочник-классификатор: мастера публичных выступлений. Слагаемые успеха.
- Переговоры по телефону – это просто!
- Логотип – это просто! Пошаговая инструкция с иллюстрациями: от идеи до реализации
- Хоум-офис, лофт, коворкинг, мини-офис, нано-офис – это просто. Аренда, покупка – плюсы, минусы, ошибки
- Ridero, или Как я однажды издал свою первую книгу. <что написать> # <как и где издать>
- И др.

Высшее техническое и экономическое образование.

Работа на крупных российских и зарубежных выставках.

Опыт корпоративных продаж – более 20 лет.

Опыт обучения и чтения лекций – более 20 лет.

Консультировал свыше 300 компаний по направлениям: IT, высокие технологии, продвижение, продажи, брендинг, корпоративная идентичность, дизайн, реклама, маркетинг, позиционирование и др.

Лично заключил более 200 корпоративных договоров на поставку товаров и услуг для компаний из самых разных направлений деятельности:

- Строительство
- Оконщики
- Дверники (продажа и производство)
- Застройщики
- Отделочники
- Стройматериалы (производство и поставки)

- Пищевая промышленность
- Крепкий алкоголь (Производство и поставки)
- Легкий алкоголь (Производство и поставки)
- Сельхозпродукция (Производство и поставки)
- Торговые центры
- Производство (электроника, стройматериалы,)
- Банки
- Страховые компании
- Спортклубы
- Фитнес, шейпинг-клубы
- Юридические компании
- Адвокатские конторы
- Бухгалтерские услуги и отчетность
- Медицинские услуги
- Профилактории
- Бани/сауны
- Рестораны, бары и кафе
- HoReCa сегмент
- Учебные заведения
- Магазины
- Туризм
- Модельные агентства
- Электроэнергетика
- Коммунальное хозяйство
- Пошив одежды и ателье
- Дизайн-студии
- Рекламные агентства
- Автосалоны
- Племенное животноводство
- Фонды
- Лабораторное оборудование
- Нефтехимия
- Пожарная безопасность
- Типографии
- Экспортно-импортные организации
- Риэлторы
- Оборонный комплекс
- Ассоциации
- Грузоперевозки
- Автозапчасти
- Флористы, цветочники
- Игрушки и сувениры
- Аренда стройтехники
- Министерства
- Оркестры и группы
- Мотоклуб
- Выставки
- Типографии
- Журналы/газеты

- Поставки металла и металлоконструкций
- Интернет и телефония
- Мебельное производство и торговля
- Ландшафтный дизайн
- Системная интеграция и ИТ
- Итд итп;)

Простите, если кого упустил – за 20+ лет всех и не упомянуть сразу;)

Тем не менее – всем спасибо!

Мы росли вместе с нашими клиентами! – и профессионально и морально.

Давайте я поделюсь с вами тем, от чего и вы выиграете, и я ничего не потеряю.

Поехали.

Введение

- Вы не разговариваете во сне? – спрашивает врач.*
- Нет, доктор, хотя я часто говорю, когда другие спят.*
- Как это?!!*
- ну, видите-ли, я – лектор...*
- анекдот —*

Автор много лет занимается изучением искусства публичных выступлений. В связи с чем, посетил десятки и сотни выступлений. Со временем сложилась достаточно полная картинка этого мира.

И вот на основе анализа просмотренного, прослушанного материала от различных мастеров тренинга я бы хотел поделиться вот такими выводами.

Все эти тренеры, в основном, практически полностью и целиком повторяют друг друга, рассказывают примерно одни и те-же басни, истории и приемы одинаковые применяют.

Да конечно если вы слышите какую-либо информацию в первый раз, то это бывает весьма полезно: заставляет мозг немножко поработать. Если же одна и та же басня повторяется 100500 раз, то она уже становится «притчей во языцах», которую все знают, некое «общее место».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.