

Tatiana Mindewicz-Puacz



Temat główny:

Jak tworzyć wartościowe relacje biznesowe?

#biznes,#budowaniemarki,#kobiecyświat,#komunikacja,#motywacja,#rozwojosobisty,#sprzedaz,#zarządzanie

Tatiana jako trener i mówca jest uosobieniem tego, co przekazuje innym - INSPIRACJI I DZIAŁANIA.

Zawodowo funkcjonuje w wielu obszarach, ale wszystkie dotyczą wspierania ludzi we wprowadzaniu zmian i realizacji założonych celów. Klienci najczęściej wypowiadają się na temat pracy z Tatianą słowami: **zawsze potrafi pokazać inną perspektywę i niezwykle skutecznie uruchomić do działania.**

Doradca i trener w zakresie komunikacji interpersonalnej i masowej, trenerka rozwoju osobistego i zawodowego, mówczyni motywacyjna, ekspertka ds. kampanii społecznych i programów CSR, publicystka, psychoterapeutka.

Praktyk biznesu - Dyrektor Zarządzający PPM (Personal Potential Management), a także Prezes jednej z najdłuższej działających na rynku firm doradczych, która od 20 lat tworzy i realizuje strategię komunikacyjne, kampanie społeczne, a także programy CSR.

Certyfikowany coach (International Coaching Community) oraz **Psychoterapeutka** (Członek Polskiego Stowarzyszenia Psychoterapii Integracyjnej).

Autorka książek Luz. I tak nie będę idealna, Miłość i co dalej i audiobooka stworzonego na bazie jej biznesowych warsztatów Buduj relacje, nie będziesz musiał sprzedawać - 5 kroków do stworzenia wartościowej relacji biznesowej.

Jako ekspertka od komunikacji wielokrotnie występuje w mediach, m.in. w TVN24, TVN24 BiS, TVN Style oraz licznych stacjach radiowych, komentując najistotniejsze, bieżące wydarzenia społeczno-polityczne. Od 2016 roku mentorka w programie Projekt Lady emitowanym na antenie TVN, gdzie wspiera Uczestniczki w pracy nad ich rozwojem osobistym.

Projekty, których była współautorką i koordynatorem zdobyły wiele prestiżowych nagród, m.in. Mocni wizerunkiem (2010), Tytanowe oko (2011), Kampania Społeczna Roku (2013), Kreatura (2015), KTR (2016) czy Golden Arrow (2016).

Zakres tematyczny wykładów:

- **Buduj relacje - nie będziesz musiał sprzedawać. 5 kroków do stworzenia wartościowej relacji biznesowej.**

Wykład, który swój początek miał podczas konferencji Zostań mistrzem negocjacji, w 2016 roku, gdzie Tatiana występowała wraz z Brianem Tracy. Na stałe zadomowił się już w środowisku biznesowym, będąc najczęściej wybieranym i realizowanym wykładem o tematyce komunikacyjnej i sprzedażowej. Dedykowany zarówno managerom zatrudnionym w dużych organizacjach, jak i przedsiębiorcom, właścicielom butikowych firm, założycielom Start-up'ów. Główny przekaz, jakim stara się zarazić Tatiana dotyczy ogromnej wartości, jaką niesie budowanie **efektywnych relacji** w biznesie. Rozprawia się ze stereotypowym myśleniem o networkingu, mitem szczególnych walorów small - talku czy też błędnie pojmowanego storytellingu. Podkreśla, że komunikacja jest procesem opartym na uważności, że każdy rodzaj komunikacji wymaga skupienia, słuchania i określenia jej celu.

Pokazuje, jak realnie zwiększyć skuteczność swoich działań biznesowych, zadbać o dobrą sprzedaż i nie tracić przy tym energii na niepotrzebne konfrontowanie się ze ścianą oporu lub niechęcią potencjalnych klientów.

- **Jak sprawić, żeby świat dla nas oszalał... czyli jak uwierzyć w siebie i pozwolić innym zrobić to samo**

Poczucie własnej wartości to problem, z którym boryka się mnóstwo osób, także tych, które powszechnie uważane są za pewne siebie, skuteczne, silne. Kobiety w szczególności po mistrzowsku potrafią sobie podcinać skrzydła, a osiągnęte przez nie cele nie zawsze wynikają z wiary we własne możliwości, lecz z wywieranej na siebie presji. Właśnie tematowi budowania poczucia własnej wartości Tatiana poświęciła sprzedaną w nakładzie kilkudziesięciu tysięcy sztuk książkę Luz. I tak nie będę idealna, a potem opracowała uwielbiany przez kobiety warsztat i wykład Jak sprawić, żeby świat dla nas oszalał (...). Jego zadaniem jest wzmocnienie umiejętności doceniania i motywowania samej siebie, a także naukę podejmowania prób w dążeniu do realizacji założonych celów. Uczestniczki wykładu wychodzą z niego bogatsze o narzędzia, które pomogą im zwiększyć wiarę we własne możliwości.

- **Motywacja, czyli sztuka robienia siebie w konia**

Najnowszy, a już zrealizowany w kilkunastu projektach biznesowych, wykład z elementami warsztatu. Jego kluczowym elementem jest przededefiniowanie roli i funkcji MOTYWACJI. Program jest sumą doświadczeń i wniosków z ostatnich kilku lat pracy Tatiany (zarówno z Klientami korporacyjnymi jak i indywidualnymi), uczestniczenia w wielu procesach zmian, a przede wszystkim obserwowania i analizowania ludzkich zachowań. Tatiana przedstawia cykl wprowadzania zmian dostosowując do naturalnej konstrukcji psychologicznej człowieka. Pokazuje, że najistotniejsza jest odpowiednia diagnoza stanu wyjściowego, bez której żadne narzędzie nie podziała. Zwraca uwagę na bardzo częste mylenie inspiracji, która najczęściej pochodzi z zewnątrz - z motywacją, którą trzeba budować w sobie. Wykład opiera się na jej autorskiej metodzie uruchamiania do działania. Pokazuje jak zamienić auto-sabotaż w wewnętrzny napęd. Cztery fazy pokonywania stagnacji. Dużo praktycznej

psychologii, czyli o mechanizmach obronnych i schematach, które nami rządzą. Tatiana przede wszystkim pomaga dostrzec to, co sami sobie robimy i daje konkretne wskazówki, jak sobie z tym radzić, co zrobić, żeby wykorzystać to odwrotnie.