

Victor Borsuk



Temat główny:

Jak skutecznie sprzedać siebie?

#budowaniemarki,#motywacja,#pokonywaniebarrier,#sprzedaz

7-krotny Mistrz Polski w kitesurfingu, wielokrotny **zwycięzca pucharów** Azji, Europy i Świata, a także **jeden z najbardziej utytułowanych sportowców ekstremalnych w Polsce**. To jedna z najbardziej barwnych i energetycznych postaci jakie poznacie. Swoją markę budował sam przez 14 lat sprzedając ją jako **ambasador** największych firm w Polsce (PGE, Diverse, Burn, Ford, Orange, AA men, Virgin mobile, Sony etc.). Założyciel obozów młodzieżowych Borsuk Camps i agencji turystycznej zajmującej się wyjazdami po całym świecie.

Do wszystkiego doszedł sam i zmierzył się z jednym z najtrudniejszych wyzwań, czyli przekuł pasję do niszowego sportu ekstremalnego w biznes, który pozwolił mu zrealizować marzenia.

W swoich prezentacjach opowiada o drodze, którą przebył, czyli wielu porażkach i sukcesach, o błędach, które popełnił w rozmowach i sprzedaży oraz jak je wyeliminował, a także opowiada o przełamywaniu strachu, kiedy musiał zmierzyć się z 10 metrowymi falami na Hawajach lub pływając w akwenach pełnych rekinów.

To historie, które łączą ze sobą pasję do sportu równolegle ze sprzedażą i nawiązywaniem wieloletniej współpracy z klientami i sponsorami, które inspirują i pokazują słabości, wzmacniają determinację i uczą z jakich narzędzi korzystać przy sprzedaży, braku motywacji, czy problemach w pracy zespołowej.

Zakres tematyczny wykładów:

- **(new) Nauka fotografii mobilnej**, czyli jak wykorzystać smartfon do zdjęć, aby uzyskać profesjonalne efekty.
- **Siła pierwszego wrażenia**, czyli jak zbudować solidne fundamenty pod sprzedaż.
- **Podnoszenie osobistej efektywności**, czyli jak osiągnąć mistrzostwo w zmieniających się warunkach
- **Budowanie marki osobistej** - dlaczego warto uczyć się przez całe życie.
- **Zwycięstwo jako nawyk**.
- **Ludzie wokół nas** - czyli partnerzy w sukcesie i wspólna praca zespołowa.
- **Praca zespołowa, a indywidualność** - jak utrzymać balans i najlepiej na tym skorzystać.
- **Wyjść z inicjatywą** - czyli jak zbudować długotrwałą współpracę z firmą i kontrahentami.
- **Porażka napędem sukcesu** - jak przezwyciężać porażki i w czym nam pomagają.
- **Stań się produktem** - jak się sprzedać i osiągać wymarzone cele.