

## PJA KEDVENC MARKETINGES KÖNYVEI 2019-BEN

Tudod miért kelek fel nap mint nap? Tudod mi a nagy miértem? Imádok vállalkozni és imádok vállalkozókat tanítani. Elsődleges célom magyar nyelven tanítani a magyar vállalkozóknak a hosszú távon eredményeket biztosító üzleti gondolkodást, megmutatni a vállalkozói észjárás módszertanát és technikáját.

Ehhez persze én is folyamatosan tanulok, rengeteget olvasok.

Elmondjam, hogy az utóbbi fél évben miket olvastam és hogy mit tanultam belőle?

\* \* \*

Mosolygós napot neked innen erről a csodálatos helyről! Imádom Budapestet!

Bejárom a világot, évente többször, de mindig óriási örömmel jövök vissza ide, hozzátok.

Ez az *Imádok Vállalkozni Blog* egy újabb kiadása, mégpedig abban a témában, hogy **az elmúlt fél évben milyen könyveket olvastam**.

Elárulom neked.

Hoztam könyveket, amelyek üzleti önfejlesztésről, személyiségfejlesztésről szólnak, ezek azok, amik igazán érdekelnek engem.



Az első, ami az utóbbi egy évben a legnagyobb hatással volt rám *Gino Wickman* a „**Vedd kezedbe a vállalkozásod**” c. könyve. Brutálisan átalakította a gondolkodásmódomat arról, hogy **hogyan tudjak igazából szervezetben, rendszerekben és folyamatokban gondolkodni**. Elkezdtük bevezetni a kollegáimmal a könyvben olvasott elemeket, aminek része ennek egy szervezeti önellenőrzés, amihez tartozik egy checklista is, amiben maximum 100 pontot lehet elérni.

Az igazi nagy kihívás az, amikor először kitöltöttem 14 hónappal ezelőtt, bevallom 31 pontot, azaz 31 százalékot tudtunk magunknak adni. A múlt héten viszont átléptük a 80-as óriás küszöböt, - ami azt mondjuk a jó vállalatok szintje -, 82 százalékkal. De hogy ezt, hogy csináltuk? Minden benne van ebben a könyvben, amit óriási nagy szeretettel ajánlok neked.

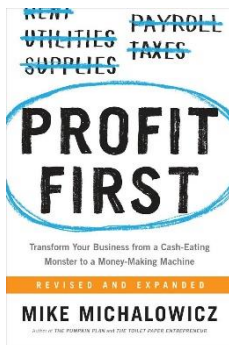


A következő, *Robin Sharmától* „**A szerzetes, aki eladta a Ferrariját**” c. könyv. Én egyszerűen imádom a személyiség, ill. önfejlesztést. 2006 óta foglalkozom minden olyan dologgal, ami a gondolkodásmódomat, paradigmáimat, azt a fajta kishitűséget, - amelyet itt valahol belém neveltek Magyarországon – változtatja meg. A módszer, hogyan tudom ezeknek az amerikai szerzőknek a gondolataival átítatni az enyémet,

felülírni azt, megőrizni a magyarságomat, de mégis áthozni azt a „meg tudom tenni, képes vagyok rá” attitűdöt.

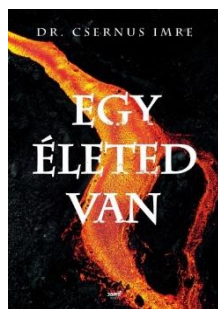
A story zseniális, van egy Harvardon végzett ügyvéd, aki nagyon sikeres, aki egyszer csak a tárgyalóteremben összeesik és kap egy szívinfarktot. Majd miután felépül, eladja minden vagyonát, többek között a Ferrariját, és elmegy egy zarándokútra Indiába. Onnan már egy szerzetes tér vissza, aki életbölcseességeket kezd el tanítani. Nagyon ajánlom. Szuper jó volt.

Térjünk vissza újra az üzleti önfejlesztés irányába. A következő, amit ajánlok, *Mike*



*Michalowicz* - **Profit First**, azaz „először a profitot” c. könyve. Biztos hallottad már tőlem azt a gondolatot, hogy egy vállalkozó két stresszel néz szembe. Az egyik, amikor igazából stresszel a pénzért, amikor nincs neki. Majd a másik, amikor már van pénze, akkor stresszel az idő miatt, mert nincs neki. Ez a könyv pontosan arról szól, hogy **hogyan kezeld úgy a vállalkozásodhoz tartozó pénzügyeidet, hogyan menedzselj úgy a cashflowt, hogy a profitod mindig biztosítva legyen**. Megvettük ennek a könyvnek a kiadási jogát, és jövőre meg fog jelenni ez az egyik

slágerkönyvünk. Elkezdtem bevezetni január elsején az ebben tanítottakat, és rengeteg pozitív meglepetés és élmény ért. Sokkal **stabilabb a vállalkozásom cashflow működése**, sokkal stabilabb a mentális állapotom, hiszen igazából mindig mindenre van megfelelő pénz, a profiton túl adókra, áfára, bérre, fejlesztésekre, és minden egyéb dologra. Szóval imádni fogjátok! Ez 2020 szerintem legnagyobb üzleti önfejlesztő vállalkozói könyve lesz. Tehát, „Először a profitot!”



Egy magyar könyv: dr. Csernus Imre - „**Egy életed van**” – Csernus Imrét én nagyon szeretem. Több mint tíz éve olvasom a különféle könyveit, számtalan előadására volt módomban elmenni. Volt egyszer egy olyan is, képzeljétek el, hogy egy biztosítós cégnél én voltam az előzenekara, azaz Csernus doktor előtt léptem fel. Ő negyed órával előbb érkezett meg, és én nem vettem észre, majd amikor kiment a színpadra akkor öt perccel át engem szívatott, hogy tanult kollegám miket mondott. De ennek ellenére

tisztelem őt, mert nagyon okos gondolatokat mond, amikről sokat beszélgetünk a feleségemmel és a barátokkal, szóval velős mondanivalója van. Egy megosztó személyiség, de hát ettől szeretjük. Kb. két hónappal ezelőtt elmentünk egy előadására, amely az „*Egy életed van*” címet viselte. Brutálisan jó volt az a másfél óra. Azt gondolom, hogy arról szólt, hogy **mi a legnagyobb gond ma, a felnőttként működő úgymond gyerekekkel**. Akik lehet, hogy már betöltötték a 18 évet, gyerekeik is vannak, de nem tudnak igazán felnőttként példát mutatni a gyerekeiknek. Már akkor gondolkoztam rajta, hogy szerintem ebből egy újabb könyv jön ki, és alig telt el pár hét meg is találtam a könyvesbolt polcán. Azt folytatja sokkal részletesebben, amit az előadáson meghallgattunk tőle. Én azt szétjegyeztem, majd sztoriztam utána kollégáknak, rokonoknak, barátoknak és ismerősöknek. Nagyon ajánlom

újra. Nagyon elgondolkodtató, az biztos, hogy gyomorszájon fog vágni, de lehet, hogy fejbe is, de azt gondolom, hogy megéri, mert olyan témáról szól, hogy **hogyan tudunk** szülőként, de akár **vezetőként, vállalkozóként a munkatársaink vagy akár a vevőink irányába egy olyan pozitív, követendő példát mutatni, amire felnéznek az emberek**, követnek minket és mi pedig jól érezzük magunkat ettől.

Szóval egy életed van.

És a két friss kedvencünk. Marketinges könyveink, méghozzá saját kiadásunkban.

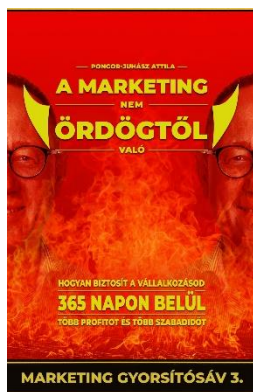
„**A gazdag marketingesek tudástára**” - 52 gyakorlati tipp a gyors vevőszerzéshez. Valamikor,



lassan 20 éve Robert T. Kiyosaki, tudod a „Szegény papa gazdag papa” könyvek szerzőjének a tollából olvastam az egyik könyvében, hogy az egyik nagy különbség a gazdag emberek és a szegény emberek között az pont abban van, hogy milyen szavakat, milyen kifejezéseket használnak, merthogy **a gazdag embernek gazdag szókinccse van**. Tudod jól, hogy hosszú évek óta tanítunk marketinget és amire rádöbbszünk, felismertünk mondjuk így, hogy a hozzánk bekerülő tanítványok egy szegényes marketinges szótárral, szókinccsel rendelkeznek. Egy csomó szakkifejezést nem is tudnak, nem is használják őket semmilyen módon.

Amikor bekerülnek hozzánk, mi elkezdjük őket tanítani erre, elkezdjük, hogy a helyén használják ezeket a kifejezéseket, és akár az *áremelés pszichológiájától* kezdve az *upsell ajánlatokon* át az *ellenállhatatlan ajánlatokon* keresztül számtalan dologig. Összeállítottunk a Marketing Gyorsítósáv mentoraival 52 olyan taktikai elemet, amely a szókinccsedet fogja fejleszteni. Szóval büszke vagyok rá. Nagy-nagy szeretettel készítettük neked.

Az utolsó, amin rengeteget dolgoztam, dolgoztunk – „**A marketing nem az ördögtől való**” c.



könyvem. Ez most jelenik meg így 2019 nyár végén. Az alcím nagyon érdekes. **Hogyan biztosít a vállalkozásod 365 napon belül több profitot és több szabadidőt?** Tudod erről már beszéltünk többször, hogy egy igazi vállalkozó kettő dologra vágyik. Még több szabadidőre és még több profitra.

Az elmúlt évek tanításai, az elmúlt évek coaching programjaiból állítottuk össze ennek a könyvnek a tartalmát, fejezetekbe szedve. Egy olyan, 365 napra szóló akciótervet fogsz tudni a végén összeállítani magadra, a vállalkozásodra, amivel tudom, hogyha végig mész az úton akkor sokkal több szabadidőd és még sokkal több profitod lesz. Tudom garantálni, mert nem csak nekem működik, hanem számtalan marketing gyorsítósáv, megvalósító klubos, az elit coachingos tanítványaimnak.

Ezek voltak a könyvek az elmúlt fél évből, amelyek mind-mind, hozzátettek nemcsak a személyiségemhez, nemcsak ahhoz, hogy milyen ember, apa, férj vagyok, vezető vagyok, mentor vagyok, tanító vagyok, coach vagyok, hanem egyáltalán **sokkal jobban érzem magam a bőrömben**. Szeretem ezeket a könyveket. Imádok beleszagolni, érezni ezt a fajta papír illatot, amely csak a könyveké, álmodozni, elrévedezni...és nagyon klassz dolgot csinálni.

Ez volt egy speciális kiadás az Imádok Vállalkozni Blognak, hogyha tetszett, küld tovább, hogy mások is tanuljanak belőle. Hamarosan folytatjuk.

Máris rendelhető a 2 új könyvünk, a „**A marketing nem ördögtől való**” és a „**Gazdag marketingesek tudástára**” 1+1 forintért és a szállítási díjért itt:

<https://pongorjuhaszattila.hu/mno-konyv/>