



KASZA TAMÁS

PROFIZMUS-TUDÁS-SIKER

BEMUTATKOZÁS ÉS SZOLGÁLTATÁSOK

Kasza Tamás a bajnokok tréner. Lezárási specialista.
Bestseller író. Nemzetközi tréner. Előadóművész.

REFERENCIÁK -----)

Tanult Németországban, Amerikában, a Karib-szigeteken, Dél-Afrikában, Angliában és Koppenhágában.

Azonnal használható gyakorlati tudást ad át már több mint 30 éve olyan cégvezetőknek, akik eladnak, olyan értékesítőknek, akik többet akarnak keresni, és olyan magánszemélyeknek, akik meg akarnak tanulni kiállni magukért.

Bebizonyította, hogy az értékesítés kulcsa a lezárás, és sikerült olyan dolgokra rájönnie a lezárással kapcsolatban, amivel világfelfedezést tett 2007-ben.

Megváltoztatta nem csak a magyar értékesítői kultúrát, hanem a közép-kelet-európaiakat is, sőt az orosz piacon is nagy változásokat okozott.

Sok cég vezetője köszönheti neki bevételeinek drasztikus emelkedését.

2007-ben végre hajlandó volt kiállni a nyilvánosság elé. Az éves hallgatói létszáma még abban az évben meghétszereződött. Az elmúlt harminc év alatt öt földrészen nyolcvanezer hallgatója volt.

Ennek köszönhetően rendszeresen szerepel meghívott szakértőként a médiában. Az Üzlet és Siker magazin

vezércikket írt róla. Nacsa Olivér elnevezte LeRázási Specialistának.

Ulan Ude-től Los Angelesig, Svédországtól Dél-Afrikáig ad elő. A Karibi térségben szervezett Game Changer nevű konferencia vendégelőadója.

Tréningjein támogató közeg alakul ki. Már a kapcsolatok miatt megéri eljönni, amelyek a résztvevők jövőjét jó irányba befolyásolhatják.

Az első magyar tréner, aki a magyar franchise-ain kívül több külföldi országban is sikeres franchise-zal rendelkezik egyre nagyobb eredményekkel. 46 könyv szerzője. Köztük egy mese, három sci-fi és egy fantasy-é, és egy regényé, amit forgatókönyvben is megírt. Másik 40 könyvét vezetésről, értékesítési lezárásról és személyiségfejlődésről írta. Könyveit szlovák, szlovén, román, és orosz nyelvre fordították le. 120.000 példányban keltek el.

KÜLDETÉSE

Támogatni a magyar értékesítőket, köztük Téged is, hogy egy jobb és nyugodtabb életet tudj élni.

Ha még sikeresebb leszel, akkor példaképként utat fogsz mutatni a környezetednek egy szabadabb élet felé.

Kapcsolódj hozzá az összefogáshoz, hogy visszaadjuk az értékesítés becsületét.

SZOLGÁLTATÁSOK

KONFERENCIÁK, KÖNYVBEMUTATÓK:
KASZA NAP – negyedévente

INGYENES VAGY OLCSÓ ÉLŐ ÉS ONLINE KÉPZÉSEK

Évtervező tréning

Bőség, párkapcsolat és előző életek tréning

A magyarok eredete előadás

Előző életek előadás

Ingyenes online bevezető előadás

Havi VIP online tréning

BEVEZETŐ LEZÁRÁSI KÉPZÉSEK

A lezárás öt szintje – 2 napos - online is

Emberismeret tréning – ABCD típusú emberek 2 napos

Tárgyalás technika tréning - 2 napos

VIP Extra 0 (Nulla)

KOMMUNIKÁCIÓS KÉPZÉSEK

Értékesítési és vezetői kommunikációs képzés – Erő és hatékonyság – 3 napos (kom képzés 1)

A munka elvégeztetése képzés – 2 napos (kom képzés 2)

Etikai jelenlét képzés – 2 napos - (kom képzés 3)
Prezentációs technikák tréning - 1 napos

VEZETŐI KÉPZÉSEK

VIP Extra 1– 10 napos értékesítés lezárási képzés

Lezárási ultra tréning - 1 nap

VIP Extra 2 – A terjeszkedés kulcsa – 11 napos

Cégtervező tréning – 2 napos

Vezetői siker tréning (Statisztikai menedzsment)
– 2 napos



KASZA NAPOK

Mi tartjuk egész Közép-Kelet-Európa legrégebbi és legnagyobb lezárási konferencia sorozatát 2008 szeptemberétől!

Időpontok: Március, június, szeptember és december első szerdája. Minden Kasza naphoz egy könyvet is adok.

Veled együtt kialakítunk egy új értékesítői kultúrát, ahol az értékesítés egy megbecsült szakma lesz, és az ügyfelek napjait egy találkozó megszépíti, nem pedig elrontja. Ez egy szakma. Nem lehet egy nap alatt beletanulni. De beleláthatsz egy új könyvem rejtelmeibe.

KASZA NAP – negyedévente --)



VIP EXTRA 1 - egy éves program 5×2 nap. Takács Dániel, Kasza Tamás

Azoknak, akik szeretnék a legfelsőbb kategóriás tudásszintet megszerezni a LEZÁRÁS területén, ami a Föld bolygón létezik. Tartozz az elit elitjébe, aki

1. Használható gyakorlati tudást szerez.
2. Megtanul munkatársakat kezelni.
3. Megtanul tárgyalni profi szinten.
4. Barátokat szerez, akik támogató közegben találkoznak rendszeresen.
5. Megtanulja, hogyan kell kérdezni.

6. Megtanulja a motiváció lényeges részét, amit máshol nem tanítanak.

Főleg akkor ajánlom, ha képes vagy két hét alatt keresni egymillió forintot, vagy legalább szeretnél ennyit keresni. És nem kell nagyon nagy áldozatot tenned, hogy ennyi pénzt nélkülözz. (Persze ez a képzés is visszafog jönni, mint a többi.)

A tréning létszámkorlátja 30 fő. A 30 kiválasztott!

VIP EXTRA KÉPZÉS TEMATIKÁJA -----)



ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS VEZETŐI KOMMUNIKÁCIÓS KÉPZÉS (KOM KÉPZÉS EGY) – Évente négyszer

Előadók: Takács Dániel, Kasza Tamás

Cél: Mások irányításának teljes elméleti és gyakorlati megértése, és kivitelezése.

Kinek szól: Értékesítőknél, belső trénereknek, értékesítési vezetőknek, felső vezetőknek, cégvezetőknek. Bárkinek ügyfélkapcsolati vagy vezetői beosztásban.

Elvárható eredmény: A kommunikáció egy új szintre való emelése. Saját belső gátak átlépése. Saját magunk legyőzésének megtapasztalása.

Tematika:

- 1 A kommunikáció részei.
- 2 A szándék és mások irányításának elemei.
- 3 Egy csapat irányításának elemei.

Három hosszú nap egymás után 9:00 -22:00.

**További információ, aktuális árak,
időpontok, nyereség videók:**

VIP KOMMUNIKÁCIÓS KÉPZÉS >>>>>

**Ha most nem tudsz a VIP tréningekre beruházni, gyere el az
ingyenes online napunkra >>>**



A MUNKA ELVÉGEZTETÉSE KÉPZÉS – (KOM KÉPZÉS KETTŐ) – Évente egyszer

Előadó: Kasza Tamás

Cél: Egy csapat kezelésének megértése. Sőt, egy csapat létrehozásának, és fenntartásának technológiája.

Kinek szól: Cégvezetőknek, helyetteseiknek. Értékesítőknek.

Eredmény: Képesség egy csapat kialakítására és működtetésére.

Tematika:

1. Az univerzum legfontosabb törvénye.
2. 9 gyakorlat a vezetői képességed elmélyítésére.
3. Hogyan végeztess el csapattal feladatokat.
4. Hogyan ismerd fel az energia vámpírokat.
5. Erő és tudás növelése.
6. Az utasítások végrehajtásának gyakorlása.

**Két nap egyben, minden évben szeptemberben,
minden nap 10:00 – 18:00.**

További információ, időpont, árak, nyereség videók:

**Az összes kommunikációs képzésünk, ami 12 nap,
csomagban olcsóbb! Keress minket vagy nézd meg a
weboldalon!**

Jelentkezés a képzésre ---)



ETIKAI JELENLÉT KÉPZÉS (KOM KÉPZÉS HÁROM) – Évente egyszer

Előadó: Kasza Tamás

Cél: Az etikai jelenlét begyakorlása. Az ügyvezetői létezőség kialakítása.

Kinek szól: Cégvezetőknek, helyetteseiknek, értékesítőknek.

Eredmény: A két nap végére képes vagy teljes mértékben képviselni az etikai jelenlétet.

Tematika:

1. Mi az etikai jelenlét.

2. Hogyan kell elérni, hogy az emberek tényleg termeljenek.
3. 13 gyakorlat az etikai jelenlét begyakoroltatására.
4. Miért fogják megcsinálni az utasítást a munkatársaid, ügyfeleid?
5. A LENNI-TENNI-BIRTOKOLNI teljes tudása.
6. Az univerzum legnagyobb titka: A csapda.

**Két nap egyben, minden évben szeptemberben,
minden nap 10:00 – 18:00.**

Keresd szolgáltatási tanácsadóinkat.

**A képzésnek nincs előfeltétele, de jobb a hatásfoka
az EGYES és KETTES után.**

Jelentkezés ----)

**Kommunikációs képzések, 12 nap csomagban olcsóbb! Hívj
minket!**



VIP EXTRA 2 – 6×2 nap + 1 nap – évente egyszer
Előadó: Kasza Tamás

Cél: Hogyan váljunk családi vállalkozásból igazi céggé? Hogyan legyünk olyan vezetők, akiket követnek? A legtöbb cégvezető nem igazán tanult a cégvezetésről soha.

Kinek szól: Értékesítési vezetőknek, cégvezetőknek, tulajdonosoknak. Azoknak, akik elérték egy legalább 100 – 600 millió körüli éves bevételt, de most már ami eddig erősségük volt, a rugalmasság, egyre jobban a korlátukká válik, és megöli őket.

Elvárható eredmény: A tudatosság kialakulása a modern cégvezetéssel kapcsolatban.

Tematika:

- 1 Gazdasági kulcstörvények.
- 2 Személyzetkezelés és felvétel.
- 3 Szervezetfejlesztés, és szervezeti felépítés.
- 4 Stratégiai tervezés.
- 5 Marketing és PR kampányok alapjai.
- 6 Pénzügyi tervezés.

Előre egyeztetett időpontokban 10:00 – 18:00

További információ, konkrét időpontok, nyereség videók:

[VIP EXTRA 2 ---\)](#)



Cégtervező tréning– évente egyszer **Előadó: Kasza Tamás**

Cél: Kidolgozni a következő évi tervet, amit Admin Skála néven is ismerünk.

Kinek szól: Cégvezetőknek, helyetteseiknek.

Eredmény: Egy kész terv a következő évre. Megérted a cégvezetői eszközök fontossági sorrendjét a saját cégedre.

Tematika:

1. Hatékony célkitűzés módszere.

2. Koordináció a cégen belül.
3. A kivizsgálás technológiája.
4. A stratégiai tervezés technikái, marketing terv, pénzügyi terv.
5. Programok készítése.
6. A céged terveinek végrehajtása.

**Három nap egyben, minden évben novemberben,
minden nap 10:00 – 18:00.**

További információ, időpont, nyereség videók:

Cégtervező tréning -----)

Van egy 1 napos olcsó Évtervező tréning is november közepén 10.000 Ft-ért-----)



VEZETŐI SIKER TRÉNING - évente egyszer

Előadó: Kasza Tamás

Cél: Megérteni és képesnek lenni használni egy szervezet hatékony és stabil működtetésének módszereit.

Kinek szól: Cégvezetőknek, helyetteseiknek.

Eredmény: Megérted az ügyvezetői döntéshozatal legfontosabb elemeit. Megérted hogyan tudod használni

az etikai állapotokat zűrzavartól hatalomig a saját cégedre.

Tematika:

1. Hatékony menedzsment alapjai.
2. Az állapotok természeti törvényei.
3. A kiértékelés technológiája.
4. A statisztikák helyes használata.
5. A cég és a személyes termelés legfontosabb elemeinek növelése.
6. Hogyan hozz létre nagyobb bizonyosságot a munkatársaidban.

**Két nap egyben, minden évben májusban,
minden nap 10:00 – 18:00.**

További információ, időpont árak, nyereség videók:

[Vezetői siker tréning - 2 napos képzés ———\)](#)



Prezentációs technikák tréning – Évente csak egyszer

Előadó: Kasza Tamás

Cél: Egy előadás, vagy prezentáció felépítésének és megtartásának elméleti és gyakorlati megértése, és kivitelezése.

Kinek szól: Értékesítőknek, belső trénereknek, értékesítési vezetőknek, felső vezetőknek, cégvezetőknek. Bárkinek akinek munkájából adódóan mások előtt beszélnie kell.

Elvárható eredmény: Megértés egy beszéd összeállításának menetéről, az előadás megtartásának módjáról, a lámpaláz csökkentéséről.

Tematika: Arisztotelész és Cicero antik elvek. Rövid elmélet, sok gyakorlat.

Egy nap 10:00 – 18:00.

Prezentációs technikák tréning >>>>>

**Csomagban olcsóbb, hívj minket!
A következő három tréning a Kisakadémia.
Ezek a képzések bármilyen sorrendben elvégezhetőek:**



EMBERISMERET TRÉNING **(Szlovéniában 1500 euró per fő, Magyarországon ez a legolcsóbb képzésünk.)**

Cél: Az emberismeret segítségével hatékonyabbá tehetjük a kommunikációt a partnerekkel, ügyfelekkel és munkatársakkal. A másik fél igényeinek, érzéseinek és gondolatainak megértése lehetővé teszi, hogy hatékonyabban tárgyaljunk és eredményesebb kapcsolatokat építsünk ki.

Kinek szól: Értékesítőknél, értékesítési vezetőknek, felső vezetőknek, cégvezetőknek. Bárkinek akinek munkájából adódóan fontos az emberismeret.

Elvárható eredmény: Hatékonyabb csapat vezetés. A vezetőnek meg kell értenie az emberek

motivációit, az egyes munkatársak erősségeit és gyengeségeit, valamint a csoportdinamikát, hogy képes legyen a legmegfelelőbb módon irányítani a csapatot és motiválni a munkatársakat.

Tematika: Hatékonyabbá tehetjük a konfliktusok kezelését. A másik fél álláspontjának megértése és a helyes megközelítés kiválasztása segíthet a konfliktus feloldásában.

Az értékesítési folyamat során az emberismeret segít a vállalkozónak megérteni az ügyfél szükségleteit és motivációit. Ez lehetővé teszi, hogy az ügyfélnek olyan ajánlatot tegyenek, amely jobban kielégíti az igényeit, és emellett növeli az üzleti lehetőségeket.

Jelentkezés az Emberismeret tréningre —)



A LEZÁRÁS ÖT SZINTJE TRÉNING - 2 napos Előadó: Kasza Tamás és/vagy egyik Franchise partnere

Első blokk: Mi a lezárás?

Mi a lezárás, mi az eladás, mi az értékesítés?

Mi a jó megközelítés?

Mi az a két hamis adat, ami miatt nem adsz el eleget?

Hogyan kéne felépítened a lezárást?

Hogyan szerkeszd meg a saját változatodat, hogyan legyen a tied?

Mik azok a kérdések, amit fel kell tenned egy ügyfélnek, hogy mindent tudj róla?

Hogyan írd meg előre olyan bemutatkozást, amivel akár azonnal a lezárási gyorsítósávra tudod vinni az ügyfelet?

Hogyan keltsd fel bárki érdeklődését 1 perc alatt. Csak ezen a tréningen!

Második blokk: Lezáras telefonon

Felkészülés

Rövid forgatókönyv

A telefonálás 9 pontja

Konkrét példák és tanácsok

Gyakorlás

Harmadik blokk: Személyes lezáras

Hogyan érvelj öt perc alatt

Hogyan fordíts át nagy értékű lezárasokat is

Kifogáskezelés három módszere

Önbizalom növelő gyakorlatok

Határozottság növelő gyakorlatok

Negyedik blokk: Online lezáras

Online tippek és pofonok

Chaten való lezáras

Chaten való kifogás kezelés

Hírlevelél írás a gyakorlatban

JELENTKEZÉS A TRÉNINGRE —)



TÁRGYALÁS TECHNIKA TRÉNING - 2 napos

Cél: Egy tárgyalás teljes elméleti és gyakorlati irányításának megértése, és kivitelezése.

Kinek szól: Értékesítőknek, értékesítési vezetőknek, felső vezetőknek, cégvezetőknek. Bárkinek ügyfélkapcsolati vagy értékesítési beosztásban.

Elvárható eredmény:

A kommunikáció egy új szintre való emelése. Értékesítési jártasság emelése. Annak a képességnek az elsajátítása, hogy kifogásokat kezeljünk, lezárjunk, és a témán tartssuk a beszélgetést.

Tematika:

- A tárgyalás részei.
- A tárgyalás irányításának a részei.
- Az alku lebonyolítása.

Időtartama: 10:00 - 17:00 óráig mindkét nap, két egymás utáni napon.

Érkezés: 9:15 és 9:45 között mindkét nap

Távozás: 17:00 és 17:30 között mindkét nap

Jelentkezés a Tárgyalás technika képzésre ---)



CSOMAGOK – EGYÖSSZEGŰ FIZETÉSSEL:

Kisakadémia 6 nap: 275.000 Ft + áfa (349.250 Ft) 500.000 Ft + áfa helyett.

Személyes mentorálás és lezárási vagy vezetői képzés: 3.500.000 Ft + áfa = 4.445.000 Ft per év. Havi 1 óra + VIP EXTRA EGY VAGY KETTŐ.

Kommunikációs képzések 12 nap. 1.600.000 ft + áfa helyett 1.300.000 Ft + áfa. (1.651.000 Ft)

Céges tréningek, konzultációk: 1.000.000 Ft + áfa per nap (10:00 – 17:00) = 1.270.000 Ft/nap – (tisztá tréning idő 6 óra naponta)

Belső VIP-k (Cégvezetői, Lezárási, Kommunikációs): 5.000.000 Ft + áfa = 6.350.000 Ft (általában 3 hosszú nap, vagy 6 rövid nap).

Konzultációk, konferenciákon előadói díj/megkezdett óra előre utalással: 300.000 Ft + áfa = 381.000 Ft + ha délelőtt van az előadás: szállás + utazási költség.

Sokan szeretnék, ha segítenék nekik, átnézni weboldalt, elmenni velük tárgyalásra, vagy csak hogy beszéljek velük, találkozzunk. Erre sajnos nincs időm. Ha az ügyvéddel beszélek fél órát telefonon, akkor azt leszámlázza, mert ő is ebből él. Nem akarok 90-es telefonszámra bevezetni. Aki VIP Extrát vesz, annak egy évig a rendelkezésre állok, és segítek. Egyébként csak napi díjért tudok rendelkezésre állni.

Általános szerződési feltételek -----)

Elérhetőségek:

Kasza Tamás

info@kaszatamas.hu

www.kaszatamas.hu

Facebook chat: <https://www.facebook.com/kasza.tamas.3>

Facebook író és tréner: <https://www.facebook.com/kaszatamas>

KaszaTamás.hu applikáció iPhone-ra vagy Androidra:

<https://szuper.app/kaszatamas/>

Személyi Asszisztens:

Lencsés Luca

ugyfelszolgalat@kaszatamas.hu

+36(70) 677 0881

Lezárási Klubok:

<https://www.facebook.com/groups/lezarasiklubkaszatamas>

Válj klub vezetővé:

<https://lezarasiklub.hu/>

Blog:

<https://kaszatamas.hu/blog>

Videó blog:

<https://www.youtube.com/tamaskasza>

Prezentechnikus és Kasza Tamás csatornája:

<https://www.youtube.com/user/Prezentechnikus>

Utolsó tréningek felvételéből részletek:

<https://www.youtube.com/@kaszatamas-cleartechstudio>

Korábbi hírlevelek: www.ertekesitesitrening.net

Töltsd le a [KaszaTamás.hu](https://kaszatamas.hu) applikációt iPhone-ra vagy Androidra: <https://szuper.app/kaszatamas/>



13 idézet és tréningnaptár – Kasza Tamás

Díjmentesen letölthető könyveim:
www.kaszatamas.hu

Az árak az infláció és más tényezők függvényében változhatnak, a biztos adatok a weboldalon és az értékesítési tanácsadóknál vannak.

Képzések 10.000 Ft-tól - felfelé.

Ha most nem tudsz a tréningekre beruházni, gyere el az ingyenes napunkra >>>