

5 kroků

k žití mého
nejhlubšího poslání



Tomáš Nutil

Průvodce osobní transformací

Absolvoval(a) jsi se mnou mentorinkový program Pramen jedinečnosti či sezení na téma poslání. Možná jsi své poslání začal(a) naplno žít, anebo také ne. Možná v tobě náš rozhovor na toto téma zanechal „jen“ silný otisk, silné uvědomění. Je možné, že chceš své poslání žít, ale ono to pořád nějak nejde. A možná, že máš k tomuto tématu emoční odpor. Ať je to jakkoliv, je to úplně v pořádku.

Jsem přesvědčen o tom, že pokud se ti podaří své poslání žít, budeš moci být opravdu sám(a) sebou. Posílíš svou sebedůvěru, budeš se věnovat tomu, co tě naplňuje a přináší ti do života rovnováhu. Dáš to nejlepší sobě i světu.

Abych tě v následování tvého poslání podpořil, vytvořil jsem koncept, který se jmenuje: „5 kroků k žití mého nejhlubšího poslání“.

Ukazuje 5 možností, jak můžeš začít žít své poslání hned teď, krůček po krůčku. Jde jen o to, na jaký krok jsi právě teď připraven(a), a který je tedy pro tebe nejvhodnější. Rád tě zvládnutím tohoto kroku provedu.



1. krok

Žij svůj největší talent

Situace: Momentálně nechci, nemohu, nebo necítím, že bych měl pracovat se svým transformačním tématem. Chci žít své poslání tím, že budu dělat to, v čem jsem dobrý a kostlivce zatím raději nechám ve skříni.

Obsah 1. kroku:

- ~ plně žít svůj talent
- ~ umět používat princip hodnoty a páky
- ~ rozhodovat se dle svého energetického typu
- ~ následovat svou vášeň
- ~ mít smysluplný byznys



2. krok

Žij své poslání vůči sobě

Situace: Transformační téma si říká o mou pozornost. Nechci před ním utíkat, ale ani se jim nechat pohltit. Potřebuji mu se sebedůvěrou čelit a zůstat stabilní.

Obsah 2. kroku:

- ~ znát své zdroje sebedůvěry a stability
- ~ mít vítěznou strategii pro práci s transformačním tématem
- ~ poznat hluboký smysl svého transformačního tématu
- ~ rozumět síle uvědomění a pozornosti
- ~ spolupracovat s odborníkem



3. krok

Vyzkoušej na jednom klientovi

Situace: Mé transformační téma se mě již tak citelně nedotýká. Jsem připraven o něm mluvit i s někým dalším a případně sdílet svou zkušenost.

Obsah 3. kroku:

- ~ mít jasno v tom, kdo je můj ideální klient
- ~ rozumět smyslu a obsahu této fáze byznysu
- ~ vědět, kterých 5 věcí dělat v této fázi byznysu
- ~ vědět, kterých 5 věcí nedělat v této fázi byznysu
- ~ poskytnout službu 1 klientovi, který je ochoten za ni zaplatit a mít od něho zpětnou vazbu



4. krok

Prověř na deseti klientech



Situace: Již jsem poskytl mou službu/produkt jednomu mému ideálnímu klientovi se kterým sdílím stejnou niternou potřebu. Tato zkušenost mi ukázala, že jsem připraven pracovat s dalšími takovými klienty.

Obsah 4. kroku:

- ~ mít jasno v tom, kdo je klient, kterému můžu dát největší hodnotu a který ji nejvíce ocení
- ~ rozumět smyslu a obsahu této fáze byznysu
- ~ vědět, kterých 5 věcí dělat v této fázi byznysu
- ~ vědět, kterých 5 věcí nedělat v této fázi byznysu
- ~ poskytnout službu 10 klientům, kteří jsou ochotni za ni zaplatit



5. krok

Jdi s tím ven



Situace: Poskytl jsem svou službu/produkt 10 dalším klientům, se kterými sdílím podobnou niternou potřebu. Dodalo mi to takovou sebedůvěru, že s tím chci jít ven.

Obsah 5. kroku:

- ~ mít definovanou svou osobní značku
- ~ mít jasno v tom, kdo je klient, kterému můžu dát největší hodnotu a který ji nejvíce ocení
- ~ rozumět trhu, na kterém chci hrát
- ~ mít produktovou značku
- ~ mít nastavený profitabilní byznys model



www.tomasnutil.cz

tel.: 776048928



Tomáš Nutil
Průvodce osobní transformací