

Это не лозунг в лаконичной советской манере, а всего лишь совет. Совет от всемирно известного американского миллионера Роберта Кийосаки, автора таких нашумевших книг как "Богатый папа, бедный папа" и "Квадрант денежного потока".

По его словам, он до сих пор регулярно посещает бизнес-семинары различных тематик, несмотря на впечатляющие успехи своего бизнеса. Причем более всего ему нравятся семинары продолжительностью от двух дней, поскольку они позволяют полнее вникнуть в суть.

Вот как он сам пишет о пользе этих мероприятий в одной из своих книг: "1973 г. я смотрел телепрограмму, где один парень рекламировал трехдневный семинар по вопросу, как приобретать недвижимость за безналичный расчет. Я потратил 385 долларов, а тот семинар дал мне не менее 2 миллионов долларов, если не больше.

Но что самое главное, семинар тот сказался на всей моей жизни. Мне не нужно работать до конца своих дней, благодаря одному этому семинару".

Многие посетители бизнес-семинаров отмечали необычайно благотворное их действие на мыслительный процесс. Именно поэтому некоторые люди даже посещают совсем не профильные для себя семинары, в надежде на инсайт.

И ожидания их часто оправдываются, они находят решения важных задач, которые их беспокоили. Ведь даже если вдруг на семинаре не прозвучало ничего принципиально нового, все равно, рассмотрение темы несколькими докладчиками позволяет структурировать информацию, чтобы эффективно использовать в работе.

Мозг просто вынужден генерировать идеи, когда ему предоставляется так много интересного. Причем эти новые идеи часто рождаются прямо во время семинара, особенно если возникают обсуждения. Люди с увлечением делятся своим опытом друг с другом, и даже иногда профессиональными секретами, знание которых может иметь огромное значение для бизнеса.

Помимо пользы от непосредственно содержания, бизнес-семинары дают возможность установить новые важные контакты, причем в неформальной обстановке. Семинары

собирают большое количество представителей бизнеса, причем не только ваших конкурентов, но также и возможных партнеров.

Можете быть уверены, что ваша визитница изрядно потолстеет. Кстати, не забудьте запастись собственными визитками, знакомствами на семинарах ни в коем случае нельзя пренебрегать - это отличная возможность найти хорошего партнера по бизнесу.

Кстати, во время обсуждения докладов, а также в перерывах между ними можно узнать множество интереснейшей информации о конкурирующих компаниях. Внимательный человек при этом не только оценит относительные позиции своей фирмы на рынке, но и возьмет на вооружение лучшие методы работы.

Посещение бизнес-семинаров позволяет не только не отставать на рынке, но иногда даже "бежать впереди паровоза". Все зависит от тематики семинара, насколько новаторские методики в нем представлены, а также от настроенности самого слушателя на аналитический лад.

Несомненно, обзорный взгляд на процессы, происходящие в данный момент в бизнес-сообществе, дает видение перспектив на вашем направлении. А возможно и не только на вашем, ведь иногда свежая волна информации способна натолкнуть на совершенно новую идею.

Вопрос о стоимости мы уже частично затронули в начале статьи на примере Кийосаки. Но если вы все еще сомневаетесь, стоит ли тратить деньги на семинар, или боитесь за неоправданно потерянное время, посоветуйтесь с друзьями или коллегами, которые уже имеют опыт участия в семинарах.

Поскольку бизнес-семинары сейчас довольно популярны, наверняка в вашем круге общения найдутся такие люди. Если вы уже выбрали семинар, но пока не уверены, полезно поискать отзывы о нем на Интернет-форумах и конференциях, после чего уже принимать окончательное решение.

В любом случае, выбор за вами. Удачи вам и вашему делу!

