

# Elastyczność w czasach zmian. Jak dokonać transformacji w życiu zawodowym?



International Trainers  
and Facilitators Federation

Prowadzi Karolina Mikołajczak

[www.trainers.org](http://www.trainers.org)



**chcesz materiały?**

# Z czego chcecie zarabiać na życie?



# Z czego chcecie zarabiać na życie?

MILIONER\_KA?

INFLUENCER\_KA?

A może PIŁKARZ\_KA?

Tylko 0,2% twórców żyje z tego, co wrzuca do sieci.

Tylko 0,2% Polaków ma na koncie więcej niż 1 mln\$

Tylko 0,2% trenujących profesjonalnie w PL zostaje piłkarzem I ligi lub Extraklasy.

**ALMOST  
THERE!!!**

# Zawody przyszłości w 2040

## ZAWODY WYMAGAJĄCE:

WIEDZY TEORETYCZNEJ I UMIEJĘTNOŚCI  
PRAKTYCZNYCH

GŁÓWNIEMIE UMIEJĘTNOŚCI PRAKTYCZNYCH

UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH I  
KOMUNIKACYJNYCH

USŁUGI PIELEGNACYJNE - OPIEKUŃCZE

**ZAGŁOSUJ, na te zawody które Cię  
zainteresowały.**



# Rozpisz scenariusz swojego życia za 10 lat

1. Co robisz zawodowo?
2. Gdzie mieszkasz?
3. Jak wygląda Twój dzień?

w dwóch wersjach:

mega pesymistyczna

mega optymistyczna

# ĆWICZENIE

Jakie jedno działanie możesz zrobić już dziś, które przybliży Cię do wersji optymistycznej?

Jakie jedno działanie przybliży Cię do wersji pesymistycznej? Czego możesz unikać?

# GO-TO-MARKET!

- 1.PROBLEM: Co robię za innych?
- 2.KLIENT: Kto mnie „kupi”?
- 3.WYRÓŻNIK: Co mam, czego nie mają inni?
- 4.KOMUNIKACJA: Jak pokażę się światu?
- 5.MVP: Co zbuduję w 2 miesiąc?



## ĆWICZYMY:



## 1.PROBLEM

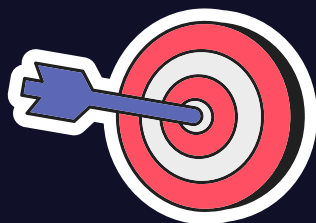
Jakich zadań, problemów chcesz się pozbyć?  
**Co chętnie oddasz w inne ręce?**





**BANK**

**PROBLEMÓW**



Jakie zadanie bierzesz na siebie?  
Jakie zadania chcesz mieć w swojej pracy?

# GO-TO-MARKET!

1. PROBLEM: Co robię za innych? ✓
2. KLIENT: Kto mnie „kupi”?
3. WYRÓŻNIK: Co mam, czego nie mają inni?
4. KOMUNIKACJA: Jak pokażę się światu?
5. MVP: Co zbuduję w 2 miesiące?

## 2.KLIENT

**Opisz osobę, która ma problem, jaki Ty rozwiążesz.**

Wiek?

Czym się zajmuje w życiu?

Gdzie ją można spotkać?

Ile dla niej może być warte oddanie tego zadania?

Co zyska kiedy odda to zadanie?



# GO-TO-MARKET!

- 1.PROBLEM: Co robię za innych? ✓
- 2.KLIENT: Kto mnie „kupi”? ✓
- 3.WYRÓŻNIK: Co mam, czego nie mają inni?
- 4.KOMUNIKACJA: Jak pokażę się światu?
- 5.MVP: Co zbuduję w 2 miesiące?

## 3. WYRÓŻNIK

100

Co potrafię, co lubię robić, za co mnie doceniają inni?

Nusret Gökçe, znany szerzej jako Salt Bae.

Jest tureckim kucharzem i restauratorem, który zdobył międzynarodową sławę w 2017 roku dzięki wiralowemu filmikowi, na którym z teatralnym gestem posypuje stek solą.

Salt Bae jest właścicielem sieci luksusowych restauracji stekowych Nusr-Et działających m.in. w Stambule, Dubaju, Londynie i Nowym Jorku.



**100**

Co potrafię, co lubię robić, za co mnie doceniają inni?

Wypisz 3 rzeczy, które już teraz masz (wiedza, pasje, umiejętności, kontakty), które dają Ci przewagę.

# GO-TO-MARKET!

1. PROBLEM: Co robię za innych? ✓
2. KLIENT: Kto mnie „kupi”? ✓
3. WYRÓŻNIK: Co mam, czego nie mają inni? ✓
4. KOMUNIKACJA: Jak pokażę się światu?
5. MVP: Co zbuduję w 2 miesiące?

## 4. KOMUNIKACJA



Gdzie mnie znajdą klienci?  
Jak pokażę się światu?  
Jak pokażę dowód na to,  
że rozwiązuję problemy?

# GO-TO-MARKET!

1. PROBLEM: Co robię za innych? ✓
2. KLIENT: Kto mnie „kupi”? ✓
3. WYRÓŻNIK: Co mam, czego nie mają inni? ✓
4. KOMUNIKACJA: Jak pokażę się światu? ✓
5. MVP: Co zbuduję w 2 miesiące?

## 5.MVP:

Co najmniejszego mogę  
zrobić w 2 miesiące aby  
pokazać co potrafię?



Minimum Viable Product (MVP) – to wstępna wersja produktu zawierająca tylko kluczowe funkcje, które pozwalają zaspokoić podstawowe potrzeby użytkowników i zebrać ich opinie. Celem MVP jest szybkie przetestowanie pomysłu przy minimalnych nakładach.

# GO-TO-MARKET!

1. PROBLEM: Co robię za innych? ✓
2. KLIENT: Kto mnie „kupi”? ✓
3. WYRÓŻNIK: Co mam, czego nie mają inni? ✓
4. KOMUNIKACJA: Jak pokażę się światu? ✓
5. MVP: Co zbuduję w 2 miesiące? ✓



**Ale jak na to znaleźć czas?**

**Sprawdź swój screen time.**

**Czy wiesz, że kurs angielskiego  
trwa średnio:**

0 - A1 120 h

A1 - A2 120 h

A2 - B1 120 h

B1 - B2 240 h

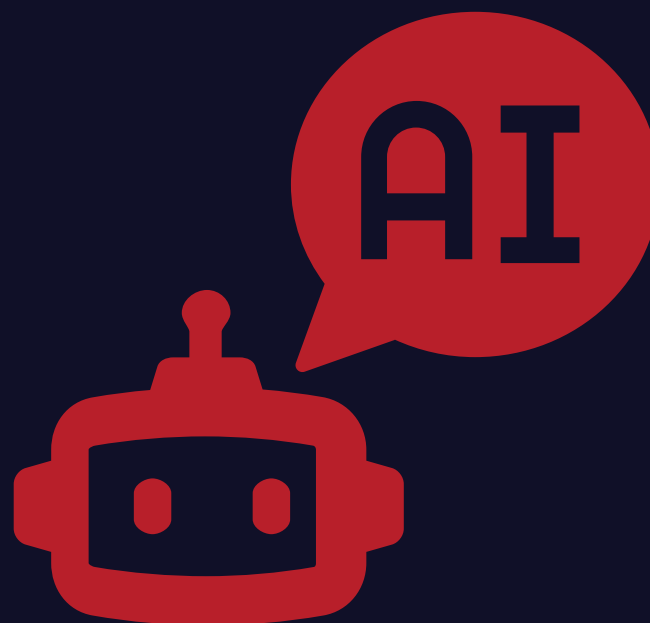
**Czy wiesz, że jeśli przeznaczysz 30 min  
dziennie na budowanie swojej przewagi to...**

**rocznie masz 182,5 h**

**masz szansę na Megapozytywny scenariusz  
Twojego życia!**

Wybierz dni tygodnia, porę dnia  
i określ ile czasu możesz przeznaczyć na rozwój?





“Jesteś doradcą biznesowym, śledzisz rozwój trendów na rynku pracy w pl i UE. Mam ... /wpisz wiek/ lat , planuję zostać.... /wpisz zawód/. Moja strategia go to market to: ...../wklej swoją strategię/ Zaproponuj ścieżkę rozwoju kompetencji, codzienne zadania i rutyny, które pozwolą mi za 5 lat zbudować znaczącą przewagę na rynku pracy. Wskaż zagrożenia jakie mam brać pod uwagę dla rozwoju mojej kariery w tym zawodzie. Napisz mi cele operacyjne jakie mogę już teraz osiągać aby wpisać się w kompetencje przyszłości. Pokaż jak zaplanować .../ wpisz ile minut/ minut dziennie na budowę tej przewagi.

Enter

“Jesteś doradcą biznesowym, śledzisz rozwój trendów na rynku pracy w pl i UE. Mam ... /wpisz wiek/ lat , planuję zostać.... /wpisz zawód/. Zaproponuj ścieżkę rozwoju kompetencji, codzienne zadania i rutyny, które pozwolą mi za 5 lat zbudować znaczącą przewagę na rynku pracy względem moich rówieśników. Wskaż zagrożenia jakie mam brać pod uwagę dla rozwoju mojej kariery w tym zawodzie. Napisz mi cele jakie mogę już teraz osiągać aby wpisać się w kompetencje przyszłości.

Pokaż jak zaplanować .../ wpisz ile minut/ minut dziennie na budowę tej przewagi i czeo mogę się spodziewać po roku trenowana tej umiejtności.