



1 czerwca 2008 roku, kiedy rejestrowaliśmy spółkę o nazwie „Grupa SET” mieliśmy pomysł, pasję, wiedzę, doświadczenie i zero oszczędności. Mieliśmy też pracę na etacie jako trenerzy wewnętrzni.

Krótko potem zwolnili nas wszystkich. Musieliśmy stanąć na własnych, niepewnych nogach.

Dziś Grupa SET to nie tylko Maciek, Jarek i Adam, trzech początkowo skołowanych, ale zdeterminowanych przedsiębiorców, ale wiele więcej osób, bez których nasz sukces nie byłby możliwy...

Nasz pierwszy samodzielny projekt to szkolenie outdoorowe dla jednego z banków. Bieganie po lesie z krótkofalówkami i kompasami, by potem wszystko omówić przy ognisku z kiełbaskami i piwem. Dwóch menadżerów zespołów, z którymi wtedy pracowaliśmy miało konflikt, a my próbowaliśmy im pomóc go przełamać. Przy piwie. ;)

A potem, w październiku, był start pierwszej edycji Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET w Poznaniu, w Hotelu Rzymskim z przepyszными, ciepłymi drożdżówkami ich własnego wypieku. Z tamtych czasów pozostał z nami Marcin Szpak – nasz pierwszy absolwent, a dziś filar zespołu merytorycznego.

A potem nastąpiły dwa chude lata. Lata codziennego, mozolnego budowania marki, wymyślania sposobów na dotarcie do jak największej liczby klientów, szukania zleceń w biznesie, zwątpień i wzajemnego podtrzymywania się na duchu. I pożyczek po rodzinie, żeby mieć z czego rachunki zapłacić.

Wtedy postawiliśmy na jedno – konsekwentne budowanie marki skoncentrowanej na rozwoju trenerów.

Dziś nadal kształcimy trenerów, ale też coachów, menadżerów i handlowców. Zresztą, te ostatnie dwie grupy umiejętności to nasz trzon, coś na czym doskonaliliśmy nasze umiejętności uczenia innych – w korporacji szkoliliśmy wyłącznie menadżerów i sprzedawców.

Na koniec tej krótkiej historii chcemy Ci podarować kilka rad, jeśli myślisz o założeniu własnego biznesu:

- **Zastanów się, zanim odejdziesz z etatu.** Zanim świat dowie się o Tobie i zechce zapłacić za Twoje produkty czy usługi, minie rok, a może więcej. Zadbaj o wystarczające oszczędności, aby nie zwątpić w swój pomysł i nie oddać go za przysłowiową miskę soczewicy.
- Niezależnie od tego, czym zamierzasz się zająć – **najważniejsza jest sprzedaż.** Zamiast myśleć o produkcie, pomyśl o kliencie i o tym, jaką jego potrzebę możesz zaspokoić.
- **Jeśli zamierzasz się wyspecjalizować** (jak my), wiedz, że po kilku latach będzie Ci bardzo trudno wprowadzić na rynek inne usługi. Mimo, że mamy świetne programy dla menadżerów i handlowców, kojarzymy się klientom głównie z rozwojem trenerów. Przez to prawdopodobnie tracimy znaczną część naszego rynku.
- **Jeśli startujesz samodzielnie** – przygotuj się na zwątpienia, rozterki i porażki. Nie od razu Rzym zbudowano.
- **Znajdź mentorów** i osoby, z którymi będziesz mógł zwyczajnie pogadać w trudnych chwilach. Albo po prostu zaopatrz się w duże ilości alkoholu, w którym utopisz na chwilę smutki, by następnego dnia poczuć się jeszcze gorzej ;)
- **Miej tupet.** Nigdy, przenigdy nie wstydz się tego, co robisz, nie wążp w to! Jeśli Ty zwątpisz, kto Ci uwierzy?
- **Komunikuj się autentycznie.** Naucz się podstaw komunikacji mailowej i tej w social media, a potem stwórz własny, taki tylko Twój styl. Tylko wtedy klienci Ci uwierzą.