Profit 5P

MODUŁ III:

AKADEMIA FINANSÓW OSOBISTYCH

Jak przestać tracić i zacząć zarabiać więcej uzyskując niesprawiedliwą przewagę w negocjacjach finansowych?

PROFIT 5P sp. z o.o. prowadzi działalność szkoleniową. Nie prowadzimy bezpośredniej sprzedaży produktów finansowych. Niniejsza strona internetowa i zamieszczone na niej treści oraz publikacje (m.in. artykuły, wpisy, strony, podstrony, zakładki, analizy itp.):

• ani w całości, ani w części nie stanowią “rekomendacji” w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, lub ich emitentów (Dz.U. z 2005 r. Nr 206, poz. 1715).

• ani w całości, ani w części nie stanowią “rekomendacji inwestycyjnych” ani “informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną” w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku).

• ani w całości, ani w części, nie stanową porady ani opinii podatkowej czy prawnej w rozumieniu art. 2 ust. 1 i art. 31 ustawy o doradztwie podatkowym (Dz. U. z 1996 r. Nr 102, poz. 475, ze zm.).

Handel na rynkach finansowych wiąże się z ryzykiem, dlatego warto się edukować. Przeszłe wyniki nie gwarantują przyszłych. PROFIT 5P sp. z o.o. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie materiałów, szkoleń, warsztatów, webinarów i nagrań. Pamiętaj! Inwestowanie na rynku FOREX, CFD, kryptowalut, akcji, indeksów giełdowych, metali szlachetnych, surowców, towarów wiąże się z podobnym ryzykiem jak inwestowanie w kontrakty terminowe, co grozi znaczną utratą kapitału bądź nawet jego całości. 74-89% rachunków inwestorów detalicznych odnotowuje straty pieniężne w wyniku handlu kontraktami CFD. Zastanów się czy rozumiesz jak działają kontrakty CFD i czy możesz pozwolić sobie na wysokie ryzyko utraty Twoich pieniędzy.

Profit 5P

Dlaczego to jest ważne?

- ✓ Walcz o swoje.
- ✓ Warunki zmieniają się wraz z cyklami gospodarczymi.
- ✓ Możliwości ze względu na konkurencję miedzy instytucjami finansowymi.

Profit 5P

Najważniejsza zasada – Negocjuj wszystko !

Profit 5P

- ✓ Jak robisz cokolwiek, tak robisz wszystko.

Profit 5P

- ✓ Jak robisz cokolwiek, tak robisz wszystko.
- ✓ Sklep spożywczy, centrum handlowe, restauracja (rabat, zniżka).

Profit 5P

- ✓ Jak robisz cokolwiek, tak robisz wszystko.
- ✓ Sklep spożywczy, centrum handlowe, restauracja (rabat, zniżka).
- ✓ Możesz spotkać się z odmową (to nic nie kosztuje).

Profit 5P

- ✓ Jak robisz cokolwiek, tak robisz wszystko.
- ✓ Sklep spożywczy, centrum handlowe, restauracja (rabat, zniżka).
- ✓ Możesz spotkać się z odmową (to nic nie kosztuje).
- ✓ **PAMIĘTAJ!** Trening tworzy mistrzowskie umiejętności.

Profit 5P

DOWCIP

- Starsza dama / Bank / lokata 50 mln EUR / rozmowa tylko z prezesem
- Skąd ma Pani tyle pieniędzy? Ustawa o praniu brudnych pieniędzy
- Zakładam się / Z panem mogę założyć się o 25 000 EUR, że ma Pan kwadratowe jądra
- Na potwierdzenie zabiorę ze sobą prawnika
- Prawnik wali głową w stół / założyłam się o 100 000 EUR, że dziś będę trzymać Prezesa za jądra

Profit 5P

NEGOTIATION
CONFRONTATION
DISCUSSION
DECISION
PROJECT
PROBLEM
ULTIMATUM
TACTICS
WIN-WIN
INTEREST
QUESTIONER
SUCCESS
BUSINESS
RESOLUTION
PROCESS
RAPPORT
CHECKLIST
ZERO-SUM
DISAGREEMENT
OFFER
NEGOTIATION
ZERO-SUM
PROPOSAL
SCENARIO
SKILLS
OUTCOME
AGREEMENT
NEGOTIATOR
DEADLOCK
MEETING

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.
- ✓ **EKSPERYMENT:** „kasa w reklamówce po 10-20 zł”.

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.
- ✓ **EKSPERYMENT:** „kasa w reklamówce po 10-20 zł”.
- ✓ Parsknięcie śmiechem.

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.
- ✓ **EKSPERYMENT:** „kasa w reklamówce po 10-20 zł”.
- ✓ Parsknięcie śmiechem.
- ✓ A co Pan ukradł te pieniądze?

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.
- ✓ **EKSPERYMENT:** „kasa w reklamówce po 10-20 zł”.
- ✓ Parsknięcie śmiechem.
- ✓ A co Pan ukradł te pieniądze?
- ✓ Pauza + kalkulator HP10BII i poproszenie o kartkę i długopis.

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.
- ✓ **EKSPERYMENT:** „kasa w reklamówce po 10-20 zł”.
- ✓ Parsknięcie śmiechem.
- ✓ A co Pan ukradł te pieniądze?
- ✓ Pauza + kalkulator HP10BII i poproszenie o kartkę i długopis.
- ✓ A tak poważnie to czym się Pan zajmuje? To jakaś ukryta kamera?

Profit 5P

- ✓ Na pierwsze wrażenie, nie masz drugiej szansy.
- ✓ **EKSPERYMENT:** „kasa w reklamówce po 10-20 zł”.
- ✓ Parsknięcie śmiechem.
- ✓ A co Pan ukradł te pieniądze?
- ✓ Pauza + kalkulator HP10BII i poproszenie o kartkę i długopis.
- ✓ A tak poważnie to czym się Pan zajmuje? To jakaś ukryta kamera?
- ✓ „Zawodowo zajmuje się zarabianiem pieniędzy, a Pan/i?”

Profit 5P

- ✓ Dopasowanie (lubimy ludzi podobnych do nas).

Profit 5P

- ✓ Dopasowanie (lubimy ludzi podobnych do nas).
- ✓ Money Game (jak najczęściej ubrani się bankierzy).

Profit 5P

- ✓ Dopasowanie (lubimy ludzi podobnych do nas).
- ✓ Money Game (jak najczęściej ubrani się bankierzy).
- ✓ Po Twoim ubiorze odpowiedzą sobie na pytanie czy jesteś owcą?

Profit 5P

- ✓ Dopasowanie (lubimy ludzi podobnych do nas).
- ✓ Money Game (jak najczęściej ubrani się bankierzy).
- ✓ Po Twoim ubiorze odpowiedzą sobie na pytanie czy jesteś owcą?
- ✓ <u>Negocjuj w innej placówce niż Cię znają dotychczas.</u>

Profit 5P

- ✓ Dopasowanie (lubimy ludzi podobnych do nas).
- ✓ Money Game (jak najczęściej ubrani się bankierzy).
- ✓ Po Twoim ubiorze odpowiedzą sobie na pytanie czy jesteś owcą?
- ✓ Negocjuj w innej placówce niż Cię znają dotychczas.
- ✓ NPA – rozmawiać z decyzyjną osobą.

Profit 5P

SPOSÓB 1: Pozycjonowanie (ubiór, HP10BII – kompetencje)

- ✓ Casual Bussines.

Profit 5P

SPOSÓB 1: Pozycjonowanie (ubiór, HP10BII – kompetencje)

- ✓ Casual Bussines.
- ✓ Wyjmujesz kalkulator i prosisz o kartkę i długopis (sprawdzasz podatność na Twoje sugestie).

Profit 5P

SPOSÓB 1: Pozycjonowanie (ubiór, HP10BII – kompetencje)

- ✓ Casual Bussines.
- ✓ Wyjmujesz kalkulator i prosisz o kartkę i długopis (sprawdzasz podatność na Twoje sugestie).
- ✓ <u>Po drugiej stronie ma zrodzić się ciekawość: kim Ty jesteś? A to wywoła pytanie : czym się Pan zajmuje?</u>

Profit 5P

SPOSÓB 1: Pozycjonowanie (ubiór, HP10BII – kompetencje)

- ✓ Casual Bussines.
- ✓ Wyjmujesz kalkulator i prosisz o kartkę i długopis (sprawdzasz podatność na Twoje sugestie).
- ✓ Po drugiej stronie ma zrodzić się ciekawość: kim Ty jesteś? A to wywoła pytanie : czym się Pan zajmuje?
- ✓ <u>Z uśmiechem na twarzy: zawodowo zajmuje się zarabianiem pieniędzy, a Pani?</u>

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

✓ Unikaj pytania dlaczego?

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

- ✓ Unikaj pytania dlaczego?
- ✓ <u>Większość ludzi przyjmuje postać ofiary losu (błąd).</u>

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

- ✓ Unikaj pytania dlaczego?
- ✓ Większość ludzi przyjmuje postać ofiary losu (błąd).
- ✓ <u>Właściwe pytanie: Co by musiało się stać?</u>

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

- ✓ Unikaj pytania dlaczego?
- ✓ Większość ludzi przyjmuje postać ofiary losu (błąd).
- ✓ Właściwe pytanie: Co by musiało się stać?
- ✓ <u>Druga strona nie spodziewa się tego pytania (Yyy…).</u>

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

- ✓ Unikaj pytania dlaczego?
- ✓ Większość ludzi przyjmuje postać ofiary losu (błąd).
- ✓ Właściwe pytanie: Co by musiało się stać?
- ✓ Druga strona nie spodziewa się tego pytania (Yyy…).
- ✓ <u>Zadaje to pytanie, bo w tym kredycie oprocentowanie jest zmienne (marża + 3M WIBOR) zgadza się?</u>

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

- ✓ Unikaj pytania dlaczego?
- ✓ Większość ludzi przyjmuje postać ofiary losu (błąd).
- ✓ Właściwe pytanie: Co by musiało się stać?
- ✓ Druga strona nie spodziewa się tego pytania (Yyy…).
- ✓ Zadaje to pytanie, bo w tym kredycie oprocentowanie jest zmienne (marża + 3M WIBOR) zgadza się?
- ✓ <u>Prawdopodobnie pojawi się pierwsze odbicie piłki „Centrala podejmuje taką decyzję”.</u>

Profit 5P

SPOSÓB 2: Pytania (Dlaczego … vs. Co by musiało się stać…)

- ✓ Unikaj pytania dlaczego?
- ✓ Większość ludzi przyjmuje postać ofiary losu (błąd).
- ✓ Właściwe pytanie: Co by musiało się stać?
- ✓ Druga strona nie spodziewa się tego pytania (Yyy…).
- ✓ Zadaje to pytanie, bo w tym kredycie oprocentowanie jest zmienne (marża + 3M WIBOR) zgadza się?
- ✓ Prawdopodobnie pojawi się pierwsze odbicie piłki „Centrala podejmuje taką decyzję”.
- ✓ Jak myślisz po co jest ta placówka i Ci pracownicy?

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).
- ✓ Herb Cohen (technika CIA – policja, prokuratura).

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).
- ✓ Herb Cohen (technika CIA – policja, prokuratura).
- ✓ Skoro twierdzi Pan/i, że centrala podejmuje takie decyzje, to poproszę dyrektora, ponieważ chcę złożyć oficjalną skargę i rozmawiać z bardziej kompetentną osobą.

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).
- ✓ Herb Cohen (technika CIA – policja, prokuratura).
- ✓ Skoro twierdzi Pan/i, że centrala podejmuje takie decyzje, to poproszę dyrektora, ponieważ chcę złożyć oficjalną skargę i rozmawiać z bardziej kompetentną osobą.
- ✓ Musisz siedzieć poważnie z przekonaniem, że tracisz czas przez niekompetencję.

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).
- ✓ Herb Cohen (technika CIA – policja, prokuratura).
- ✓ Skoro twierdzi Pan/i, że centrala podejmuje takie decyzje, to poproszę dyrektora, ponieważ chcę złożyć oficjalną skargę i rozmawiać z bardziej kompetentną osobą.
- ✓ Musisz siedzieć poważnie z przekonaniem, że tracisz czas przez niekompetencję.
- ✓ <u>Dyrektor: ja Pana przepraszam za zachowanie Pana/i … Jak mogę Panu pomóc?</u>

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).
- ✓ Herb Cohen (technika CIA – policja, prokuratura).
- ✓ Skoro twierdzi Pan/i, że centrala podejmuje takie decyzje, to poproszę dyrektora, ponieważ chcę złożyć oficjalną skargę i rozmawiać z bardziej kompetentną osobą.
- ✓ Musisz siedzieć poważnie z przekonaniem, że tracisz czas przez niekompetencję.
- ✓ Dyrektor: ja Pana przepraszam za zachowanie Pana/i … Jak mogę Panu pomóc?
- ✓ <u>Na początek napiłbym się soku ananasowego (czekaj na reakcję).</u>

Profit 5P

SPOSÓB 3: „Niepełne pełnomocnictwo” (Implikacja: X → Y).

- ✓ Kto ma wpływ na centralę? Kierownictwo placówki.
- ✓ Czy prawdą jest, że mają plan (miesięczny, kwartalny) sprzedaży do wykonania? Niesprawiedliwa przewaga (20-25 dzień miesiąca).
- ✓ X → Y (Skoro się uczysz to możesz się uśmiechnąć i zacząć sobie wyobrażać jak dobrze będziesz się bawić z bankierami od poniedziałku).
- ✓ Herb Cohen (technika CIA – policja, prokuratura).
- ✓ Skoro twierdzi Pan/i, że centrala podejmuje takie decyzje, to poproszę dyrektora, ponieważ chcę złożyć oficjalną skargę i rozmawiać z bardziej kompetentną osobą.
- ✓ Musisz siedzieć poważnie z przekonaniem, że tracisz czas przez niekompetencję.
- ✓ Dyrektor: ja Pana przepraszam za zachowanie Pana/i … Jak mogę Panu pomóc?
- ✓ Na początek napiłbym się soku ananasowego (czekaj na reakcję).
- ✓ <u>Żartowałem, poproszę kawę ☺</u>

SPOSÓB 4: Metoda FUKO

- ✓ Faktem jest, że takie zachowanie jest niedopuszczalne.

SPOSÓB 4: Metoda FUKO

- ✓ Faktem jest, że takie zachowanie jest niedopuszczalne.
- ✓ Irytuje mnie takie podejście.

Profit 5P

SPOSÓB 4: Metoda FUKO

- ✓ Faktem jest, że takie zachowanie jest niedopuszczalne.
- ✓ Irytuje mnie takie podejście.
- ✓ W konsekwencji tracę swój cenny czas.

Profit 5P

SPOSÓB 4: Metoda FUKO

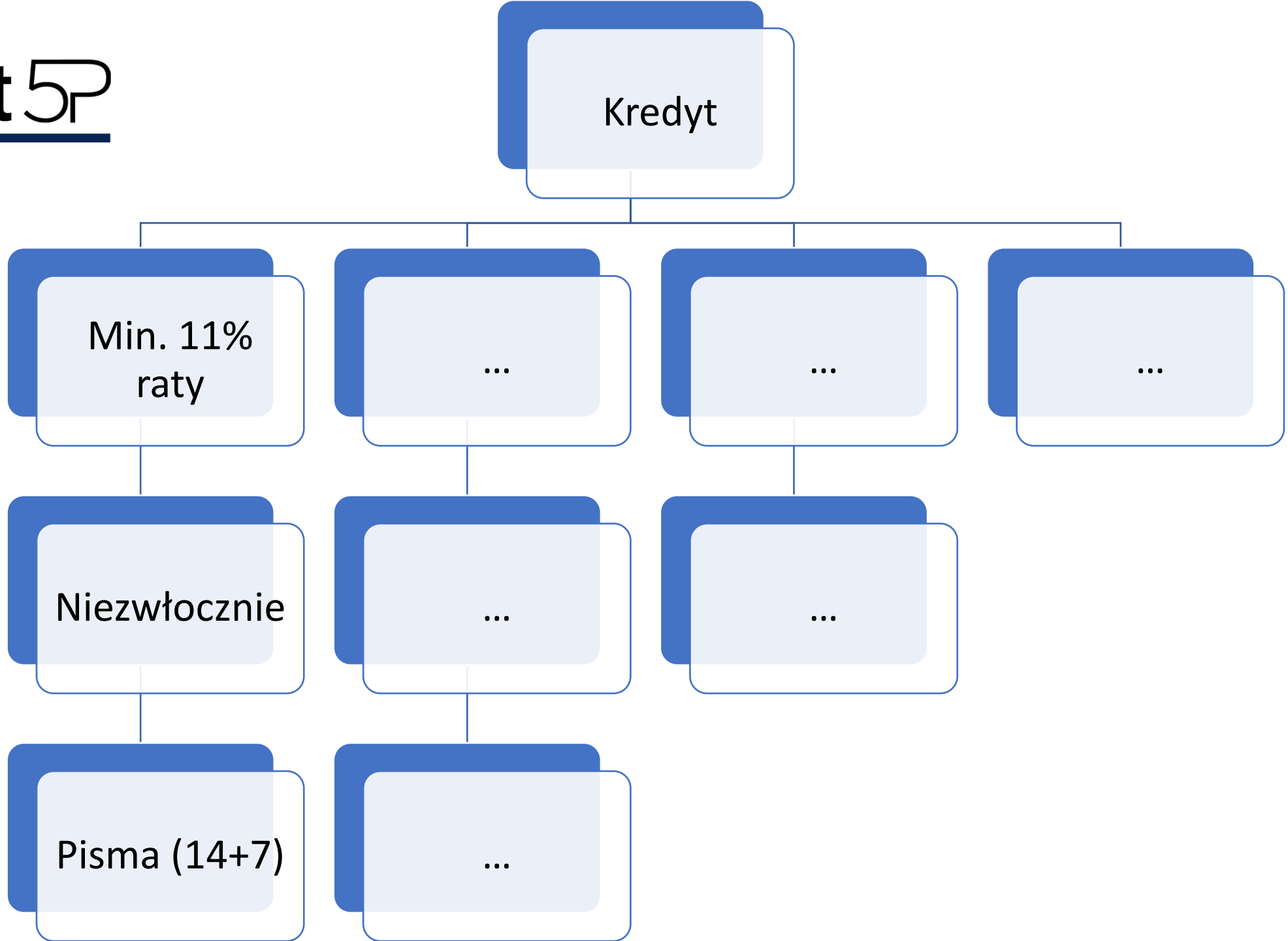
- ✓ Faktem jest, że takie zachowanie jest niedopuszczalne.
- ✓ Irytuje mnie takie podejście.
- ✓ W konsekwencji tracę swój cenny czas.
- ✓ Oczekuję konkretnych rozwiązań, bo aktualna rata i koszty są nie do zaakceptowania i muszą ulec zmianie jak najszybciej.

Profit 5P

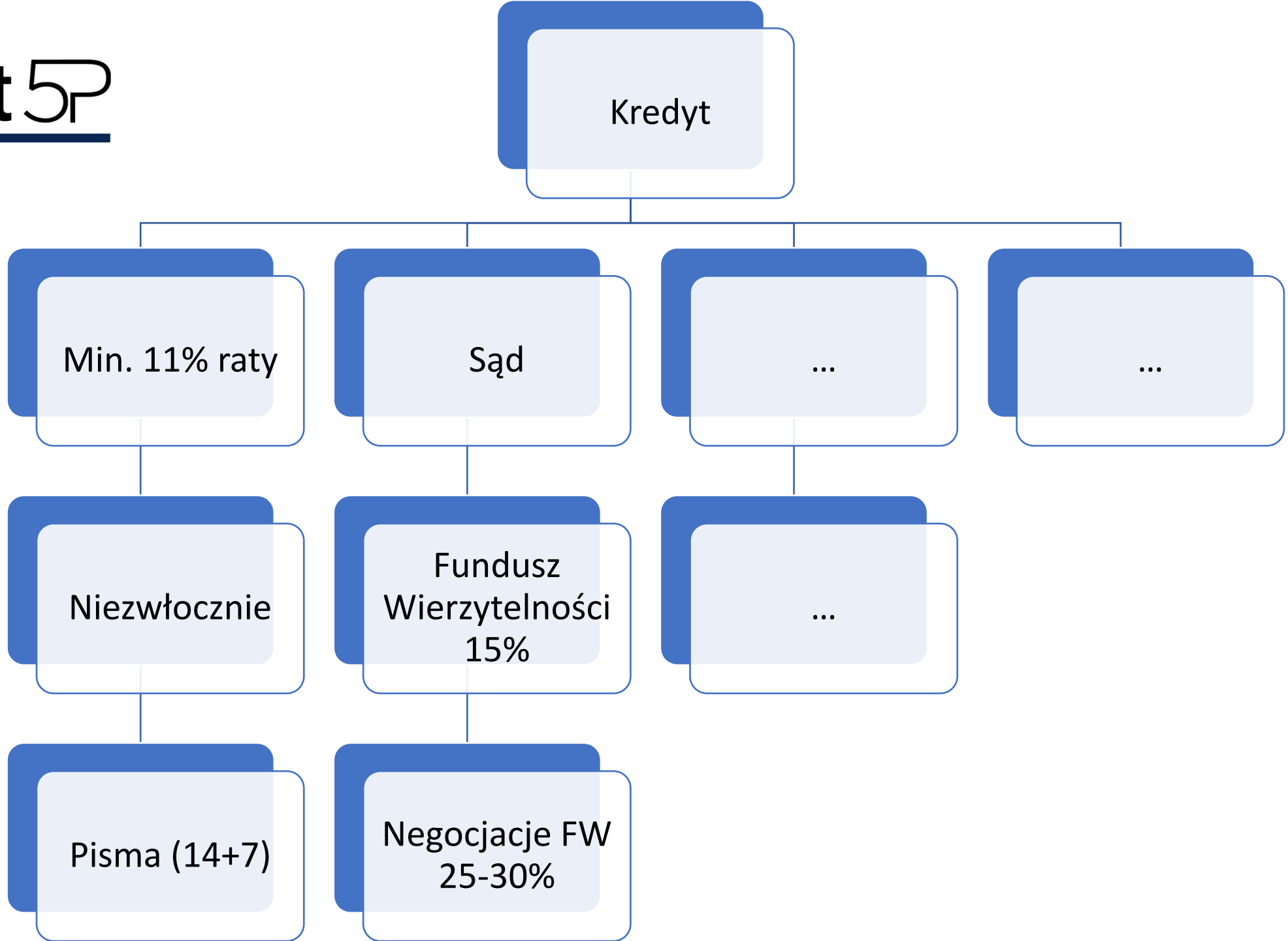
SPOSÓB 4: Metoda FUKO

- ✓ Faktem jest, że takie zachowanie jest niedopuszczalne.
- ✓ Irytuje mnie takie podejście.
- ✓ W konsekwencji tracę swój cenny czas.
- ✓ Oczekuję konkretnych rozwiązań, bo aktualna rata i koszty są nie do zaakceptowania i muszą ulec zmianie jak najszybciej.
- ✓ Pozorny wybór (pokazujesz, że ten temat nie jest Ci obcy).

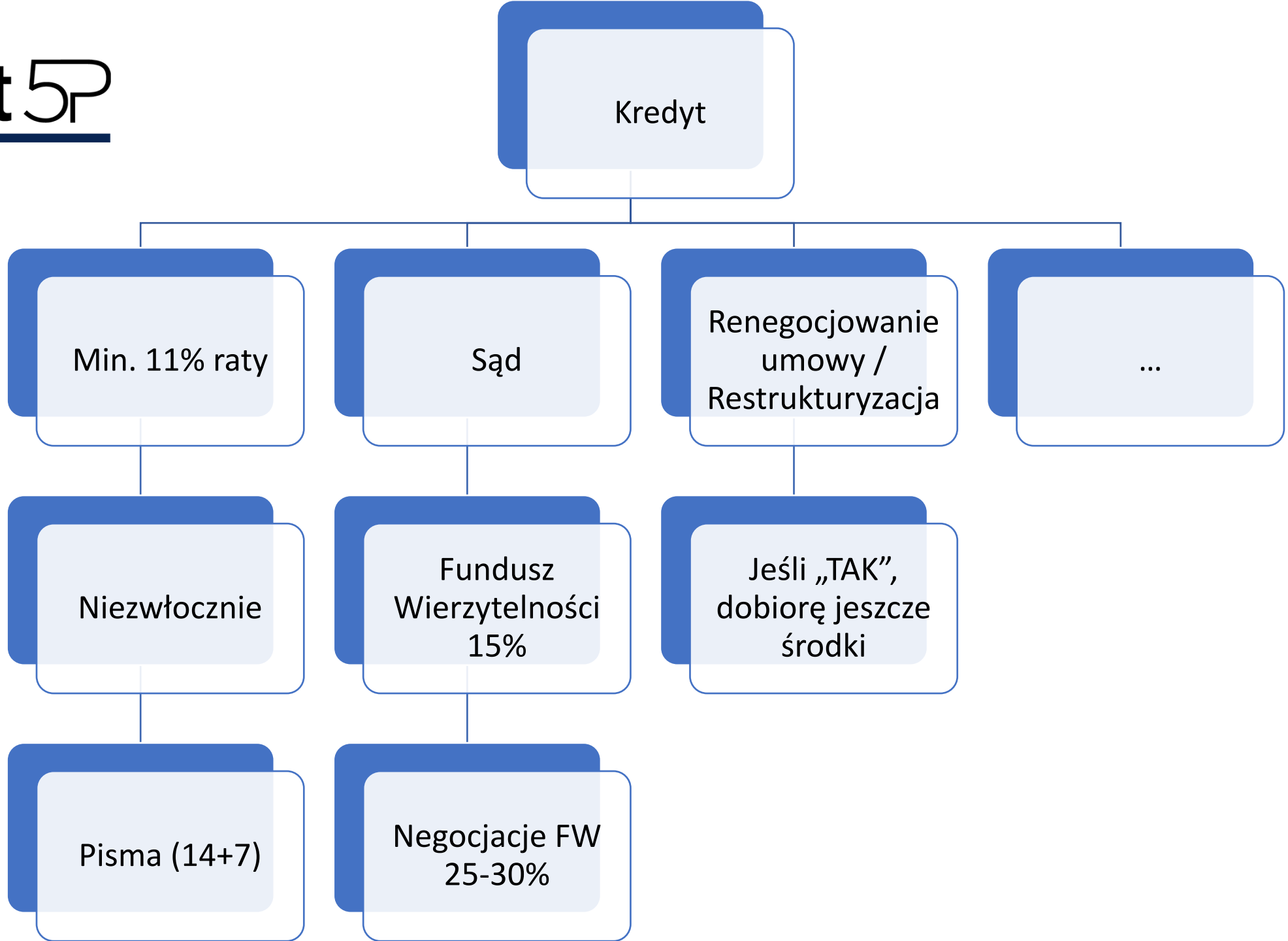
Profit 5P



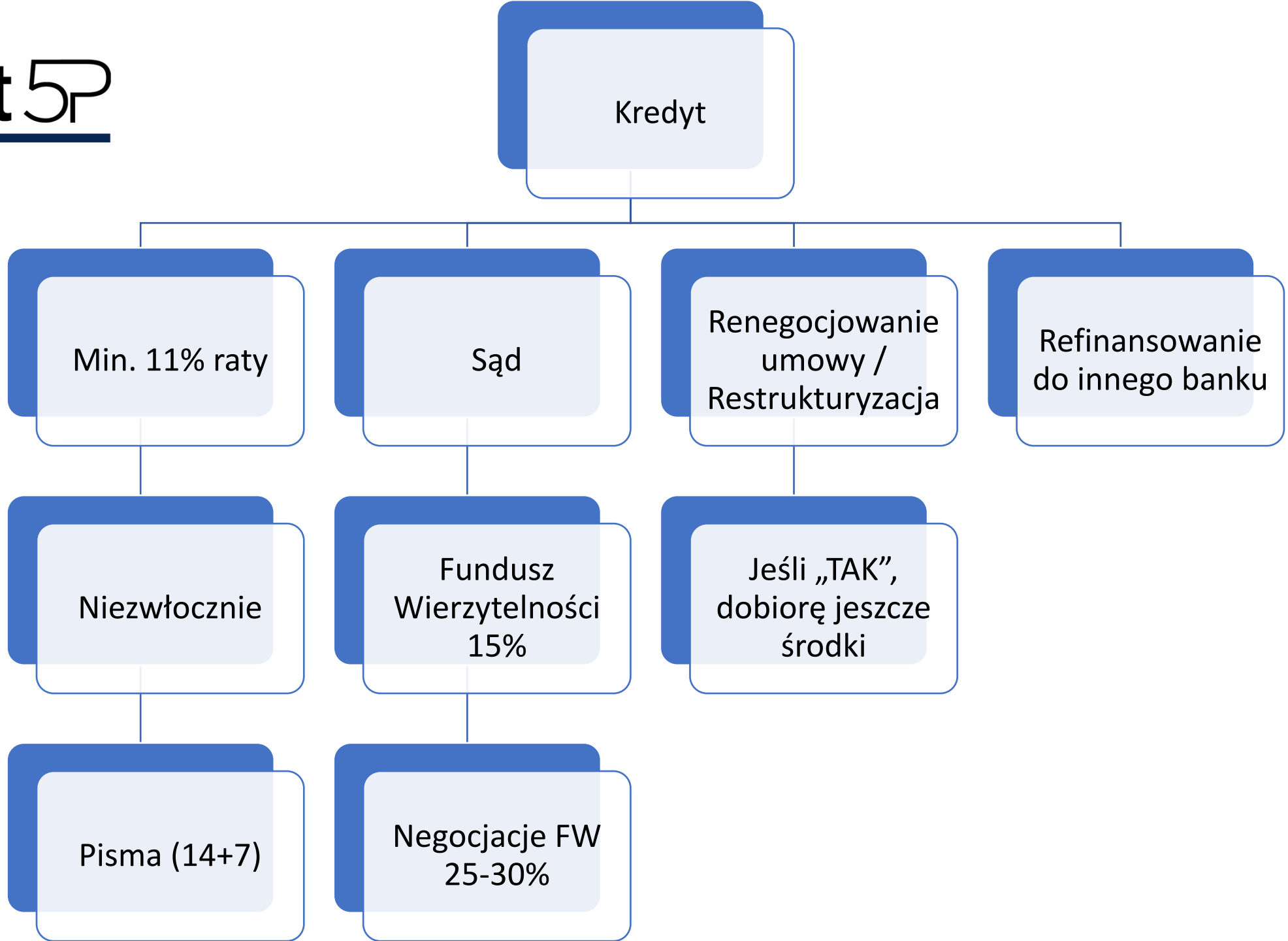
Profit 5P


Kredyt
Min. 11% raty
Sąd
...
...
Niezwłocznie
Fundusz Wierzytelności 15%
...
Pisma (14+7)
Negocjacje FW 25-30%

Profit 5P


Kredyt
Min. 11% raty
Sąd
Renegocjowanie umowy / Restrukturyzacja
...
Niezwłocznie
Fundusz Wierzytelności 15%
Jeśli „TAK”, dobiorę jeszcze środki
Pisma (14+7)
Negocjacje FW 25-30%

Profit 5P


Kredyt
Min. 11% raty
Sąd
Renegocjowanie umowy / Restrukturyzacja
Refinansowanie do innego banku
Niezwłocznie
Fundusz Wierzytelności 15%
Jeśli „TAK”, dobiorę jeszcze środki
Pisma (14+7)
Negocjacje FW 25-30%

Profit 5P

- ✓ Panie dyrektorze co by musiało się stać, abyśmy zmniejszyli całkowite koszty kredytu i obniżyli ratę?

Profit 5P

SPOSÓB 5: Czy to wszystko na co Państwa stać?

✓ Po przedstawieniu nowej oferty nie wykazuj entuzjazmu.

Profit 5P

SPOSÓB 6: OC/AC, ubezpieczenia, konta, etc.

- Pracuje Pan dla firmy …? TAK.

Profit 5P

SPOSÓB 6: OC/AC, ubezpieczenia, konta, etc.

- Pracuje Pan dla firmy …? TAK.
- Chce Pan żebym został Pana klientem? TAK.

Profit 5P

SPOSÓB 6: OC/AC, ubezpieczenia, konta, etc.

- Pracuje Pan dla firmy …? TAK.
- Chce Pan żebym został Pana klientem? TAK.
- Skoro pracuje Pan dla firmy … i chce Pan żebym został Pana klientem to ile prowizji z tego będzie dla mnie?

Profit 5P

SPOSÓB 6: OC/AC, ubezpieczenia, konta, etc.

- Pracuje Pan dla firmy …? TAK.
- Chce Pan żebym został Pana klientem? TAK.
- Skoro pracuje Pan dla firmy … i chce Pan żebym został Pana klientem to ile prowizji z tego będzie dla mnie?
- 2 wyjścia (zgodzi się **lub** powie, że nie mogą się dzielić prowizją)

Profit 5P

SPOSÓB 6: OC/AC, ubezpieczenia, konta, etc.

- Pracuje Pan dla firmy …? TAK.
- Chce Pan żebym został Pana klientem? TAK.
- Skoro pracuje Pan dla firmy … i chce Pan żebym został Pana klientem to ile prowizji z tego będzie dla mnie?
- 2 wyjścia (zgodzi się lub powie, że nie mogą się dzielić prowizją)
- <u>Jak powie, że nie mogą się dzielić prowizją to stosujemy KOLOMBO. AHA! Czyli macie z tego prowizję? Nie kupię jeśli nic nie dostanę!</u>

Profit 5P

Napisz na czacie czego nauczył Cię MODUŁ III?

Profit 5P

Profit 5P

100
STO ZŁOTYCH
NARODOWY
BANK
POLSKI
100
WŁADYSŁAW II JAGIEŁŁO
WARSZAWA
5 STYCZNIA 2012 r.
PREZES
GŁÓWNY
SKARBNIK
AA0813608
AA0813608
DEL. A. HEIDRICH SC. S. DOUBTFIRE

Profit 5P

Wybierz jedną poprawną odpowiedź:

Negocjacji finansowych najlepiej nie prowadzić:

R) na początku miesiąca / kwartału

S) na koniec miesiąca / kwartału

Profit 5P

MODUŁ IV: Naukowo i praktycznie o zarabianiu więcej i szybciej

Profit 5P

Dla CHĘTNYCH osób możliwość zakupu dożywotniego dostępu do nagrań i materiałów na platformie elearningowej (69 PLN):

Profit 5P

Dożywotni dostęp 69 PLN

(do niedzieli – 21 maja 2023, do godz. 23:59)

Jest to jednorazowa opłata za utrzymanie serwera - żadnych abonamentów, żadnych dodatkowych i ukrytych opłat.

Profit 5P

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!

15 minut przerwy