

ЛІДІЯ РАДІЧІ-ШПАКОВСЬКА

Майстер-коуч вищої міжнародної категорії **MCC ICF**,
магістр практичної психології, бізнес-тренер, майстер NLP.

Понад **14 років** працюю в бізнес-психології,
маю **20+ років** підприємницького досвіду і **25+ років** у продажах,
тому добре знаю, як виглядає розрив між усвідомленням і реальними грошима.

З 2012 року є засновницею Вищої школи коучингу **Transformation Masters Ltd**,

авторка та ведуча **7 міжнародно акредитованих програм** для коучів
і **більш ніж 20-ти авторських програм**

☛ **5 000+** годин особистих консультацій

☛ **2 000+** годин навчання коучів і психологів

Викладаю бізнес-психологію на програмі **mini MBA** в інституті **А.Нобеля**,
бізнес-коучинг у **European Academy of Leadership Coaching**,
працюю як **бізнес-ментор і бізнес-коуч** з підприємцями.

🏆 **Амбасадор коучингу в Україні** (ICF Ukraine Chapter)

Моя сила - у поєднанні глибини, структури й чесного зворотного зв'язку.

Я не мотивую і не “допомогаю”.

**Я працюю зі зміною мислення, коли гроші й масштаб стають наслідком,
а не боротьбою.**





Наставницька група

«ВСЕ В ГОЛОВІ»

ГРОШІ І МАСШТАБ ЯК НАСЛІДОК МИСЛЕННЯ

ЩО РОБИТЬ ЦЕЙ ПРОДУКТ УНІКАЛЬНИМ

- ✓ Побудований на живих запитах коучів
- ✓ Працює з грошима через психологічну зрілість
- ✓ Не конкурує з бізнес-курсами - а доповнює і підсилює їх
- ✓ Створює довгострокову цінність і лояльність

ЗАЗВИЧАЙ ФАХІВЦЯМ ПРОПОНУЮТЬ:

- більше інструментів
- більше контенту
- більше запусків
- більше зусиль

Але рідко хто працює з тим, що насправді тримає їх без грошей.

ЦЕЙ ПРОДУКТ – НЕ ПРО ТЕ, ЯК ЗАРОБЛЯТИ БІЛЬШЕ.

Він про те, чому ви не дозволяєте собі заробляти стабільно.

І це - ключова різниця.

ЦЕ НАСТАВНИЦЬКА ГРУПА

для фахівців м'яких ніш, у яких:

- знань і досвіду достатньо
- клієнти іноді є
- гроші в принципі приходять
- але немає стабільності, відчуття, що “я на своєму місці в грошах” і, ймовірно, внутрішнього дозволу отримувати більше завдяки тому, що приносить задоволення

Це не програма “як більше працювати” і не курс про продажі чи маркетинг

Це простір, де:

гроші перестають бути боротьбою і стають наслідком зрілого мислення і рішень.

ЦЕ ПЕРША НАСТАВНИЦЬКА ГРУПА,

яка працює з **внутрішньою ціною грошей**,
а не з цінами в прайсі.

БО ФАХІВЦІ НЕ ГОВОРЯТЬ УГОЛОС, ЩО:

- «Я боюсь не бідності. **Я боюсь ціни успіху.**»
- «Я боюсь, що якщо все запрацює - **мене не буде в житті близьких**»
- «Я боюсь, що якщо я візьму більше - **я просто не витримаю**»
- «Я боюсь, що якщо я зафіксую результат перед клієнтом - **мені доведеться відповідати**»
- «Я боюсь не помилки, насправді **я боюсь того, що вийде**»
- «**Я не хочу більше ламати себе** заради грошей»
- «**Я не боюсь роботи. Я боюсь втратити себе**»
- «**Я знаю, що можу більше. Але щось у мені не пускає**»

Цей продукт - про те саме “щось”.

РЕКОМЕНДОВАНО ТИМ, ХТО:

- втомились «робити все правильно», але без бажаного результату
- не хочуть більше насильства над собою заради доходу
- відчують, що проблема не в інструментах, а в чомусь глибшому
- розуміють, що люблять гроші і точно хочуть з ними кращих відносин

Ми працюємо не з маркетингом, а з мисленням,
бо саме воно зараз обмежує ваш дохід, масштаб і спокій.

ЦЕ ПЕРШИЙ ПРОСТІР ДЛЯ ФАХІВЦІВ М'ЯКИХ НІШ, ДЕ:

- ◆ **страх успіху** виноситься в центр, а не маскується під прокрастинацію
- ◆ **недовіра і контроль** розглядаються як фінансові блоки
- ◆ **делегування** досліджується не як навичка, а як питання безпеки
- ◆ **завершення і фіксація результату** – як точка дорослості, а не KPI
- ◆ **втома** визнається не слабкістю, а сигналом зміни стратегії

НАША ПОЗИЦІЯ

- ✗ не «мотиваційна група»
- ✗ не «бізнес-курс для коучів»
- ✗ не «як заробити більше, напружившись»
- ✗ не «швидкі рецепти»

- ✓ це простір і час переходу
- ✓ це група дорослішання в грошах
- ✓ це наставництво, де ми не ламаємо старі конструкції, а збираємо нову архітектуру проявлення

ГОЛОВНЕ!

Ви, як людина, яка працює з розвитком інших, чудово розумієте: справа не у ваших навичках і не у відсутності клієнтів.

СПРАВА У ВАШОМУ МИСЛЕННІ І В ТОМУ, ЩО САМЕ ДОСІ УТРИМУЄ ВАС НА ПОТОЧНОМУ ФІНАНСОВОМУ РІВНІ.

ЦЯ ГРУПА ПРО ТЕ, ЩОБ:

- прибрати внутрішні гальма
- сформувати довіру до себе як до провідника
- вибудувати стабільні структури без самонасильства
- дозволити грошам бути наслідком цінності, яку ви несете, а не стресом

ТУТ МИ НЕ ДОПОМАГАЄМО ЗАРОБЛЯТИ.

ТУТ МИ ДОПОМАГАЄМО ПЕРЕСТАТИ ЗАВАЖАТИ СОБІ ЗАРОБЛЯТИ!

ДЛЯ КОГО ЦЯ ГРУПА

ЦЕ ДЛЯ ВАС, ЯКЩО ВИ:

- ✓ **вмієте працювати з клієнтами, але не маєте стабільного доходу від діяльності**
- ✓ **втомились від ривків і хаотичних спроб залучити клієнтів**
- ✓ **відчуваєте, що гальмує не стратегія, а щось своє – внутрішнє**
- ✓ **чомусь саме в самостійній експертизі вам важко:**
 - делегувати
 - фіксувати результати
 - доводити до кінця
 - “дозволяти собі більше” - і тут буквально про ВСЕ!

Ця група для Вас, якщо Ви хочете “чарівну пігулку”), але розумієте, що її не буде 😞

ЦЕ НЕ ДЛЯ ВАС, ЯКЩО:

- ви шукаєте чарівну кнопку
- хочете використовувати лише зовнішні “зрозумілі” інструменти
- ви не готові дослідити свої переконання глибоко і чесно і це - про внутрішні зміни

ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ

У ЦІЙ ГРУПІ МИ:

- пропрацюємо **істинні запити**, а не їх поверхневі версії
- глибоко розбираємо **живі кейси** учасників
- **через реальні приклади збагачуємо свій світогляд, здобуємо досвід, посилюємо власну експертизу**
- **і, найголовніше, дорослішаємо як особистість і формуємось як Провідники**

- досліджуємо:
 - ціну стабільності
 - страх успіху
 - недовіру і контроль
 - саботаж дій

- формуємо **внутрішню опору**, з якої:
 - рішення стають простішими
 - дії - регулярними
 - гроші - передбачуванішими

ПІСЛЯ ГРУПИ ВИ:

- перестанете боротися за гроші
- **точно знатимете, коли і як ви себе зупиняєте**
- знайдете **свій темп і формат доходу**
- діятимете спокійніше і стабільніше
- повернете природній азарт і інтерес
- почнете **довіряти собі у фінансових рішеннях**

ЩО ОТРИМАЄТЕ НА ВИХОДІ

Ви перестанете **плутати гроші з власною цінністю** і не будете реагувати на фінансові рішення з позиції страху, провини чи виправдань. Ви чітко відчуєте момент, **де раніше зупиняли себе**, і свідомо будете обирати діяти інакше - спокійно, без внутрішнього насильства.

Ви будете **по-іншому входити в контракти**: ясніше озвучувати умови, легше тримати межі, перестанете брати на себе зайву відповідальність за клієнта. Зникне потреба “дотискати”, доводити, рятувати або пояснювати свою цінність.

Ваші дії стануть **регулярними і передбачуваними**, а не імпульсивними. Ви більше не будете жити ривками - між підйомом і виснаженням. З'явиться внутрішня опора, з якої **гроші перестають бути тригером**, а стають природним наслідком того, ким ви є і як ви працюєте.

Ви будете **довіряти собі як фінансово дорослому провіднику**, а не людині, якій “пощастило або не пощастило”.

ФОРМАТ РОБОТИ

1. КОРОТКЕ ВІДЕО ДО ЗУСТРІЧІ (ДО 15 ХВ) - НЕДІЛЯ ЗРАНКУ

Точні коучингові запитання + контекст теми.

Запускають глибинне самодослідження і дозволяють прийти максимально підготовленими.

2. ЖИВА ЗУСТРІЧ 1 РАЗ НА ТИЖДЕНЬ - 90 ХВ - ВІВТОРОК 13:00-14:30

Розкриття ключової теми зустрічі + персоналізовані обговорення.

Фокус → мислення, яке створює результати.

3. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНТЕГРАЦІЇ

В кінці зустрічі учасники отримують завдання для закріплення змін у реальному житті та роботі з клієнтами.

4. ЩОТИЖНЕВІ ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ - ПО П'ЯТНИЦЯХ

Точковий зворотний зв'язок і підтримка між зустрічами - Ви задаєте питання в чаті протягом тижня - я відповідаю.

ПРОГРАМА

Сесія 1. «Мої гроші - не мої»

Сесія 2. «Гроші ≠ цінність»

Сесія 3. «Моя ціна - це не про ринок»

Сесія 4. «Сором, провина і страх великих грошей»

Сесія 5. «Контракт, як дзеркало моєї позиції»

Сесія 6. «Я не допомагаю - я працюю»

Сесія 7. «Чим помітніше, тим більше...(чого?)»

Сесія 8. «Я спокійно говорю про гроші»

ДОДАТКОВИЙ БЛОК

Сесія 9. «Я - фахівець, у якого є гроші»

Сесія 10. «Мій фінансовий вектор»

СЕСІЯ 1. «МОЇ ГРОШІ - НЕ МОЇ»

Про гроші у вашому житті: вони існують за правилами, які ви свідомо не обирали.

«Я ніби все розумію, але в реальності живу інакше»

НА СЕСІЇ ВИ:

- побачите, які **фінансові правила керують вами зараз**
- зрозумієте, чому знання про гроші не переходять у дії
- відокремите «усвідомленість» від реальності

РЕЗУЛЬТАТ:

Чітке розуміння, **на чому тримається ваша фінансова стеля** і чому вона не зникає.

СЕСІЯ 2. «ГРОШІ ≠ ЦІННІСТЬ»

Про внутрішній конфлікт, який є майже в кожного коуча: як не знецінювати себе

як людину та фахівця і отримувати гроші.

«Я ніби підсвідомо знижую свою вартість»

НА СЕСІЇ ВИ:

- розділите **гроші та власну цінність**
- побачите, де саме ви самі плутаєте етику з самопожертвою
- знімете внутрішній конфлікт «гроші vs робити добру справу»

РЕЗУЛЬТАТ:

Внутрішній спокій у темі грошей і дорослий контакт із зрілою фінансовою позицією.

СЕСІЯ 3. «МОЯ ЦІНА - ЦЕ НЕ ПРО РИНОК»

Про “пропрацьоване”:

у більшості коучів проблема не з ринком, а з СамоЦінністю.

«А що, якщо “не куплять”»

НА СЕСІЇ ВИ:

- побачите свою **реальну психологічну межу в цінах**
- розрізните страх і факти
- перестанете прикривати внутрішні заборони «ринком»

РЕЗУЛЬТАТ:

Розуміння, де ви стримуєте свої прибутки.

СЕСІЯ 4. «СОРОМ, ПРОВИНА І СТРАХ ВЕЛИКИХ ГРОШЕЙ»

Про емоції, які непомітно, але надійно тримають коучів у дрібних чеках.

«Не на часі.»

НА СЕСІЇ ВИ:

- розпізнаєте **чужі сценарії у своїх рішеннях**
- побачите, де працює колективна лояльність до бідності
- знімете заборони на достаток без боротьби із собою

РЕЗУЛЬТАТ:

Полегшення і дозвіл хотіти більше **без внутрішнього самопокарання.**

СЕСІЯ 5. «КОНТРАКТ, ЯК ДЗЕРКАЛО МОЄЇ ПОЗИЦІЇ»

Про те, як гроші в контракті показують вашу внутрішню позицію у відносинах з грошима.
«А якщо Клієнт не отримає результат?»»

НА СЕСІЇ ВИ:

- побачите, де саме ви самі порушуєте свої межі
- зрозумієте, чому контракт часто не виконується
- навчитеся формувати дорослі зрілі домовленості

РЕЗУЛЬТАТ:

Відчуєте більше стабільності, самоповаги й опори у роботі з клієнтами.

СЕСІЯ 6. «Я НЕ ДОПОМОГАЮ - Я ПРАЦЮЮ»

Про вихід із ролі Рятівника, яка виглядає «людяно», але дорого коштує.
«А як коуч може гарантувати результат?»»

НА СЕСІЇ ВИ:

- побачите вторинні вигоди (багато) рятівництва
- повернете відповідальність клієнту і візьмете свою
- переосмислите партнерську позицію і партнерство як таке

РЕЗУЛЬТАТ:

Менше виснаження → більше грошей і поваги до себе.

СЕСІЯ 7. «ЧИМ ПОМІТНІШЕ, ТИМ БІЛЬШЕ...(ЧОГО?)»

Про страх прояву, який блокує гроші сильніше, ніж відсутність навичок.

«Що люди скажуть?»

НА СЕСІЇ ВИ:

- побачите, чого саме боїться ваша психіка
- знімете підсвідомі заборони
- знайдете свій гармонійний спосіб прояву

РЕЗУЛЬТАТ:

Готовність бути помітними **без внутрішнього блоку і саботажу.**

СЕСІЯ 8. «Я СПОКІЙНО ГОВОРЮ ПРО ГРОШІ»

Про розмови щодо грошей без напруги, виправдань чи ніяковості.

«Ну якось незручно було, думав/ла самі здогадаються»

НА СЕСІЇ ВИ:

- сформуєте власний стиль у розмовах про гроші
- будете спокійно та впевнено озвучувати суми
- відчуєте внутрішню опору завдяки усвідомленню зрілості

РЕЗУЛЬТАТ:

Цінність, яка відчувається клієнтами без вмовлянь і пояснень.

Додатковий Блок ПАКЕТУ “VIP”

СЕСІЯ 9. «Я - ФАХІВЕЦЬ, У ЯКОГО Є ГРОШІ»

Про інтеграцію сенсу і грошей без внутрішньої боротьби.

«Я - результат свого продукту»

НА СЕСІЇ ВИ:

- приберете полярність «духовне vs матеріальне»
- сформуєте нову ідентичність незалежну від поточних результатів
- дозволите собі ВЖЕ Бути! глибокою, фінансово успішною людиною, яка Про Розвиток

РЕЗУЛЬТАТ:

Конгруентність прояву завдяки цілісності і внутрішній опорі.

СЕСІЯ 10. «МІЙ ФІНАНСОВИЙ ВЕКТОР»

Про фіксацію змін і свідомий рух далі, у новий рівень життя і реалізації.

«Щоб не було, як завжди: коли інсайти є, а результатів нема»

НА СЕСІЇ ВИ:

- зафіксуєте і присвоїте внутрішні досягнення
- сформуєте свій фінансово-професійний вектор
- укладете контракт із собою на наступний рівень

РЕЗУЛЬТАТ:

Чіткий напрям і впевнене відчуття:

«Я знаю, куди йду і чому тепер це можливо».

ЗАГАЛЬНИЙ ПРОГНОЗ

Ми не обіцяємо “ти заробиш X”.

Ми фіксуємо зміни в поведінці + стабільності, які *неминуче* тягнуть гроші.

1. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

- Для 70-80% учасників групи: **+30-70% до поточного доходу** або перші стабільні місяці без фінансових “провалів”
Не «стрибок», а вирівнювання і закріплення.
- Для 20–30% (ті, хто вже мав рух, але гальмував): **x 1,5-2 до доходу за рахунок:**
 - одного нового дозволеного формату
 - підняття ціни без внутрішнього саботажу
 - припинення хаотичних дій

Це не «нові знання», це зняте гальмо.

2. ЦИФРИ ПРО ДІЇ

ЗА 2 МІСЯЦІ КОЖЕН УЧАСНИК:

- ухвалює **1-3 фінансові рішення**, які раніше відкладав місяцями
- завершує **мінімум 1 дію**, яку давно “носив у голові”
- перестає запускати 2-3 дії, які **не дають грошей** (це теж результат!)

У багатьох уже тут з’являються +гроші, бо енергія перестає текти в нікуди.

ГОЛОВНИЙ ПРОГНОЗ

3. ПРО ЦІНУ І ЧЕКИ

Реалістичні зміни:

- **+20-50% до середнього чеку**
або
- перший контракт / формат, який раніше здавався “занадто дорогим”

Ключове:

Ціна перестає викликати внутрішній сором або страх.

5. ПРО ІДЕНТИЧНІСТЬ

До кінця групи учасник може **чітко сказати:**

- що саме він продає
- за що йому платять
- яку роль він займає у своїх грошах

4. ПРО СТАБІЛЬНІСТЬ

Через 8–10 тижнів:

- **мінус 50-70% хаотичних дій**
- **+відчуття управління процесом**
- дії відбуваються **без постійного самопримусу**

Це те, що:

не вимірюється красиво, але саме це дає гроші через 3–6 місяців

6. РЕЗУЛЬТАТ НАЗОВНІ

За 8-10 тижнів ви не “зробите прорив”, але перестанете втрачати гроші там, де вже готові їх отримувати.

Типовий результат групи - +30-70% до доходу не за рахунок нових стратегій, а за рахунок знятих внутрішніх гальм.

МІЙ РЕЗУЛЬТАТ

Податкова декларація за 2024 рік

MT промо .pdf
Страница 22 из 42

MT промо .pdf

Про інтимне-фінанси)

Моя "точка Б":
для одних - крапля, для інших -
МЕТАТАМРІЯ

Lidiia Radichi-Shpako...

The screenshot shows a presentation slide with a dark background. On the left, there is a photo of a young child in a red shirt next to a bouquet of light-colored roses. In the center, a hand is shown holding a fan of US dollar bills. On the right, there is a decorative graphic of a glowing DNA double helix. The text on the slide discusses 'intimate finance' and uses the metaphor of a 'drop' versus a 'metamorphosis' to describe different financial goals. A small video window in the top right corner shows a woman, identified as Lidiia Radichi-Shpako, speaking.

МІЙ РЕЗУЛЬТАТ

Податкова декларація за 2024 рік

V. ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПО СД		Обсяг (грн., коп.)
Назва показника		
Загальна сума доходу за звітний (податковий) період (сума значень рядків 01 + 02 + 03 + 04 + 05)		
Сума податку за ставкою 15 % ((рядок 02 + рядок 04 + рядок 07) X 15 %)		
Сума податку за ставкою 3 % (рядок 05 X 3 %)		
Сума податку за ставкою 5 % (рядок 06 X 5 %)		
Нараховано всього за звітний (податковий) період (рядок 9 + рядок 10 + рядок 11)		
Нараховано за попередній звітний (податковий) період (значення рядка 12 декларації попереднього звітного (податкового) періоду)		
Сума єдиного податку, яка підлягає нарахуванню та сплаті в бюджет за підсумками поточного звітного (податкового) періоду (рядок 12 - рядок 13)	14.1	18700.98
Позитивне значення різниці між сумою загального мінімального податкового зобов'язання та загальною сумою сплачених податків, зборів, платежів та витрат на оренду земельних ділянок (рядок 04 колонки 3 розділу II додатку 2)	14.2	
Загальна сума єдиного податку, яка підлягає нарахуванню та сплаті в бюджет за підсумками поточного звітного (податкового) періоду (рядок 14.1 + рядок 14.2) :	14	18700.98



МІЙ РЕЗУЛЬТАТ

Податкова декларація за 2025 рік

III. Показники господарської діяльності для платників єдиного податку другої групи

Щомісячні авансові внески єдиного податку, (грн, коп)			
I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Назва показника			Обсяг (грн, коп)
Обсяг доходу за звітний (податковий) період відповідно до статті 292 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України (згідно з підпунктом 2 пункту 291.4 статті 291 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України)			03
Обсяг доходу, що оподаткований за ставкою 15 відсотків (згідно з пунктом 293.4 статті 293 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України), у звітному (податковому) періоді ¹			04

IV. Показники господарської діяльності для платників єдиного податку третьої групи

Назва показника	Код рядка	Обсяг
Обсяг доходу за звітний (податковий) період, що оподатковується за ставкою 3%	05	
Обсяг доходу за звітний (податковий) період, що оподатковується за ставкою 5%	06	
Обсяг доходу, що оподаткований за ставкою 15 відсотків (згідно з пунктом 293.4 статті 293 глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України), у звітному (податковому) періоді ¹	07	

V. Визначення податкових зобов'язань по єдиному податку

Назва показника	Код
Загальна сума доходу за звітний (податковий) період (сума значень рядків 01 + 02 + 03 + 04 + 05 + 06 + 07)	
Сума податку за ставкою 15% (рядок 02 + рядок 04 + рядок 07) x 15%	
Сума податку за ставкою 3% (рядок 05 x 3%)	
Сума податку за ставкою 5% (рядок 06 x 5%)	
Нараховано всього за звітний (податковий) період (рядок 9 + рядок 10 + рядок 11)	
Нараховано за попередній звітний (податковий) період (значення рядка 12 декларації попереднього звітного (податкового) періоду)	
Сума єдиного податку, яка підлягає нарахуванню та сплаті в бюджет за підсумками поточного звітного (податкового) періоду (рядок 12 - рядок 13)	
Позитивне значення різниці між сумою загальної мінімальної податкової зобов'язання та загальною сумою сплачених податків, зборів, платежів та витрат на оренду земельних ділянок (рядок 04 графа 3 розділу II додатка 2 цієї податкової декларації) ²	
Загальна сума єдиного податку, яка підлягає нарахуванню та сплаті в бюджет за підсумками поточного звітного (податкового) періоду (рядок 14.1 + рядок 14.2) ³	14

VI. Визначення податкових зобов'язань по єдиному податку у зв'язку з виправленням самостійно виявленої помилки

Назва показника	Код рядка
Сума єдиного податку, яка підлягала перерахуванню до бюджету, за даними звітного (податкового) періоду, в якому виявлена помилка (рядок 14 відповідної декларації)	15
Уточнена сума податкових зобов'язань єдиного податку за звітний (податковий) період, у якому виявлена помилка	16
Розрахунок у зв'язку з виправленням помилки:	
Збільшення суми, яка підлягала перерахуванню до бюджету (рядок 16 - рядок 15, якщо рядок 16 > рядка 15)	17
Зменшення суми, яка підлягала перерахуванню до бюджету (рядок 16 - рядок 15, якщо рядок 16 < рядка 15)	18
Сума штрафу, яка нарахована платником податку самостійно у зв'язку з виправленням помилки, % (рядок 17 x 3% або 17 x 5%) ⁴	19
Сума пені, яка нарахована платником податку самостійно відповідно до підпункту 129.1.3 пункту 129.1 статті 129 глави 12 розділу II Податкового кодексу України	20

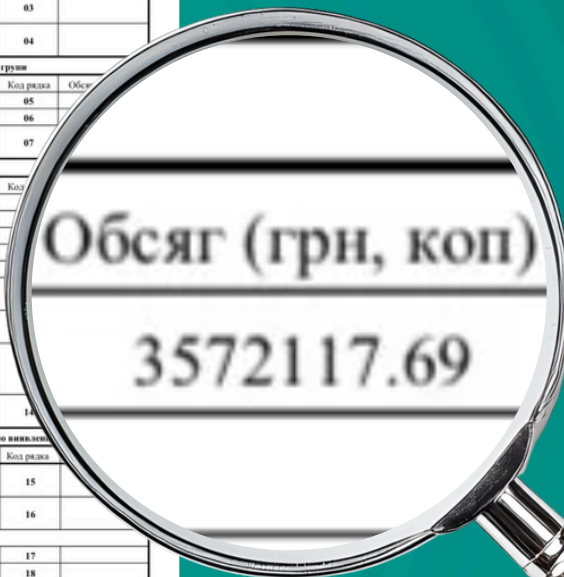
VII. Визначення зобов'язань із сплати єдиного внеску за даними звітного (податкового) періоду

Назва показника	Код рядка	Обсяг (грн, коп) ⁵
Сума єдиного внеску, яка підлягає сплаті на небюджетні рахунки, за даними звітного (податкового) періоду (рядок Усього графа 4 розділу 9 додатка 1 цієї податкової декларації)	21	21120

VIII. Визначення податкових зобов'язань по військовому збору¹⁰

Г. Для платників єдиного податку першої, другої груп

Відмітка про щомісячні авансові внески військового збору платників єдиного податку першої, другої груп (необхідно позначити)											
01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Назва показника											Обсяг (грн, коп) ⁶
Сума військового збору, нарахованого за ставкою 10% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої											22



ВІДГУКИ

Провела нові сесії по новій вартості, клієнти приймають з вдячністю.

Зробила новий продукт на нову аудиторію - тестую.

Почала бачити, що люди готові брати й платити, навіть без «догнати і причинити добро».

Побачила як не витримую напругу і хочу швидкого дофомину-заміняю їжу на воду

Щодня записую свої дії, фіксую факти, результати й установки.

Почала додавати дії з прямим фінансовим результатом.

Вчуся відслідковувати реакції тіла й переводити їх у турботу (вода, дихання).

Продовжую кроками нарощувати ресурс і витримку.

Усвідомила потребу у підтримці й команді — і це вже стратегічний крок вперед.



змінено 13:45

4. отримала пропозицію за своєю новою ціною бути куратором

5. зараз готуюся до живої зустрічі, яка була запланована ще більше місяця тому.

Та проведитиму я її з нового стану, з нової позиції і думаю "Чим же я торгую насправді?"

Результати

Конкретний фінансовий результат: 100 \$.

Нові потенційні клієнти й домовленості після заходу.

З початку 2025 в мене був період умовного застою, бо я орієнтувалась більше на групову роботу: марафони організувала, подорожі, колаборації з іншими експертами... усе в душі коучингово- тренінгового формату. А там де один на один - в мене вона була за донат 😞

Тому, зараз три за ціною однієї це Перемога!!!
Особливо для виходу зі старої стратегії (донатної)

У цих контрактах, що працюю зараз: перший був чисто про гроші, а другий про баланс реалізація- сім'я, але там все одно виходимо знов гроші

– Написала ФОПу, який не платить: оголосила, що більше не працюю «в борг», тільки по передоплаті, і виставила оплату за 4 квартал. Подолала страх реакції: хоча думала «він зійде з розуму», розозлилась і все ж таки відправила суму.

– Написала клієнту, який сказав, що фінмодель не актуальна. Довго вагалася чи пілити ціну, але зрештою відправила повну вартість за зроблену роботу. (теж в злості)

– Зробила перший крок із новим клієнтом — написала йому, щоб призначити зустріч для аудиту.

– Сказала синові: «Поки ти не миєш посуд після сніданку, я більше не готую».

– Відзначила для себе символічний момент: «Кажеться, Георгієвна пришла в мою жизнь».

@Radichi_Lidia щиро дякую за твою роботу!

За вчора і за сьогодні особливо 🤗

За цей період:

1. я підняла ціну
2. навіть декілька разів її вголос або письмово озвучила
3. маю два міні-контракти: три сесії за ціною однієї, та для мене це вже прогрес! Чому? Тому що я почала продавати!

Сказала, що в мене пробуджується стерво... уявила що це починаю вже проявляти.... а чоловік мені буде говорити "Ти ж не така маєш бути"... (привіт упередження-програма!)

Зараз таки буду йти по схемі індивідуальної роботи.

Дійсно, я справді дуже крута в роботі груповій, в мене це на Ізі, у мене є досвід й продажу моїх дорогих програм, вже провела їх 4, 2 з яких були восени 2024.

– Злість може бути ресурсом, якщо вона допомагає відстояти ціну й межі.
– Моє завдання — не лише «психанути й відправити», а зробити це в спокої та системності.

– Кордони — і в бізнесі, і в сім'ї — це про повагу до себе.

до мене підійшли інші й домовились про експертну послугу. Домовилися в понеділок списатися й визначити задачу.

◆ Результати

– Робота з магістерською рухається вперед.

– Є нові потенційні клієнти після заходу.

– Є контакт із клієнтом, який задоволений, але оплата ще не підтверджена.

– Консультація як приз — додатковий спосіб заявити про себе.

◆ Усвідомлення дня

– Робити завдання наперед — це ризик, але дає видимість цінності. Важливо закріплювати оплатою.

– Варто навчитися прямо ставити питання про гроші.

– Соціальні заходи приносять нових клієнтів і замовлення.

Та зараз змінюю стратегію йду в індивідуалку.

Буду проявляти більше свою провокацію, бо буду також давати пенделя)

Хочеться зробити Stories прям "Такою ви мене ще не знали"

У мене навіть є відгук від досвідченого бізнес коуча, він мені сказав після групової роботи "Так, даєш багато, але і запитуєш строго" мабуть зроблю це своїм гаслом

ГРУПОВИЙ ФОРМАТ

Кількість місць обмежена!

Пакет БАЗОВИЙ

Мислення результату

8 занять
+ Бонуси

- Доступ до Бонусів одразу після приєднання
- Відео-уроки
- Онлайн-зустрічі
- Відповіді на питання в чаті
- Персональні гілки для саморефлексії
- Доступ до записів зустрічей - 2 місяці після завершення програми

Пакет VIP

Мислення масштабу та впливу

10 занять
+ 2 персональні зустрічі по 30 хв
+ супервізії (CSE)
+ Бонуси

- **ВСЕ, ЩО У ПАКЕТІ БАЗОВОМУ +**
- Аудіо-коментарі від наставника на вашу рефлексію в інд. гілках
- Доступ до записів зустрічей - 4 місяці після завершення програми
- індивідуальна робота - 2 персональні зустрічі по 30 хв
- 3 групові супервізії по 2 години - 6 CSE-годин

СТАРТ Наставницької групи - 22 лютого 2026

БОНУСИ

Пакет БАЗОВИЙ

ПРОГРАМА

“Активація Експерта”
Майстер-група

“Мистецтво КОНТРАКТУвання в коучингу” - курс, спрямований на проведення результативних контрактних сесій, підвищення якості та коверсії заключених угод

“Content Maker’\$” - інтенсив по створенню контенту, який продає

«Тактика і стратегія у коучингу» - серія вебінарів

“Критично важливі аспекти взаємодії з клієнтом” - вибірка матеріалів з курсу “Я - коуч” - вебінари + Робочі зошити

ДОСТУП

2 міс.

2 міс.

назавжди

назавжди

назавжди

Пакет VIP

ПРОГРАМА

“Активація Експерта”
Майстер-група

“Мистецтво КОНТРАКТУвання в коучингу” - курс, спрямований на проведення результативних контрактних сесій, підвищення якості та коверсії заключених угод

Набір 4 інтенсивів “Легкий старт: розвиток підприємницького мислення”

«Тактика і стратегія у коучингу» - серія вебінарів

“Критично важливі аспекти взаємодії з клієнтом” - вибірка матеріалів з курсу “Я - коуч” - вебінари + Робочі зошити

ДОСТУП

3 міс.

4 міс.

назавжди

назавжди

назавжди

Вартість бонусів **150 €**

Вартість бонусів **220 €**

або замість бонусів – СТРАТЕГІЧНА СЕСІЯ з ЛІДІЄЮ

ГРУПОВИЙ ФОРМАТ

Кількість місць обмежена!

Пакет БАЗОВИЙ

Мислення результату

8 занять
+ Бонуси

- Доступ до Бонусів одразу після приєднання
- Відео-уроки
- Онлайн-зустрічі
- Відповіді на питання в чаті
- Персональні гілки для саморефлексії
- Доступ до записів зустрічей - 2 місяці після завершення програми

538 €

+ Бонуси на 150 €

Пакет VIP

Мислення масштабу та впливу

10 занять
+ 2 персональні зустрічі по 30 хв
+ супервізії (CSE)
+ Бонуси

- **ВСЕ, ЩО У ПАКЕТІ БАЗОВОМУ +**
- Аудіо-коментарі від наставника на вашу рефлексію в інд. гілках
- Доступ до записів зустрічей - 4 місяці після завершення програми
- індивідуальна робота - 2 персональні зустрічі по 30 хв
- 3 групові супервізії по 2 години - 6 CSE-годин

1321 €

+ Бонуси на 220 €



Наставницька група

«ВСЕ В ГОЛОВІ»

ГРОШІ І МАСШТАБ ЯК НАСЛІДОК МИСЛЕННЯ



**ХОЧЕТЕ ОТРИМАТИ
СПЕЦІАЛЬНУ ПРОПОЗИЦІЮ?**



ПИШІТЬ В ОСОБИСТІ