

ANIS QIZILBASH

Creator of Mindful Selling and Agile Mindset Principles

LONDON
SPEAKER
BUREAU



Topics

- Business
- Communications
- Leadership
- Motivation
- Strategy
- Teamwork
- Women

Pencipta Mindful Selling dan Agile Mindset Principles, Anis Qizilbash membantu para pemimpin dan tim untuk membuka kunci pertumbuhan saat itu juga dengan berbagai alat praktis yang dapat langsung mereka gunakan. Pidato utamanya didukung oleh penelitian dan disusun untuk menghadapi tantangan di dunia nyata.

Dengan pengalaman 25 tahun dalam penjualan, kewirausahaan, dan kepemimpinan, termasuk melatih para pemimpin dan pendiri perusahaan rintisan yang sedang berkembang pesat, ditambah dua gelar master dan latar belakang dalam bidang akting dan komedi improvisasi, Anis memadukan kredibilitas, humor, dan keterhubungan yang mendalam. Ia telah bekerja dengan klien dari Fortune 500 hingga perusahaan rintisan yang sedang berkembang pesat untuk meningkatkan kinerja, membangun kepercayaan diri, dan memperkuat budaya di saat-saat transformasi.

Dia berbicara tentang berbagai topik termasuk kepemimpinan pribadi dan kepercayaan diri, ketahanan dan kemampuan beradaptasi, AI tanpa kecemasan, keberanian, kepercayaan diri dan fokus, komitmen dan kreativitas, kecerdasan emosional dan koneksi, pola pikir berkembang dan kesulitan, kinerja tinggi di bawah tekanan, membangun kepercayaan dalam budaya hibrida, energi penjualan, tujuan dan kinerja, serta layanan pelanggan yang mempesona.

Alat-alatnya yang praktis dan didukung sains memadukan wawasan dari ilmu saraf, psikologi kognitif, dan praktik kebijaksanaan Timur yang tak lekang oleh waktu seperti kesadaran penuh. Alat-alat ini sangat cocok bagi audiens korporat yang menginginkan lebih dari sekadar inspirasi, mereka menginginkan alat-alat yang dapat mereka terapkan di masa mendatang. Tidak ada pendakian Gunung Everest. Tidak ada medali Olimpiade. Hanya wawasan praktis untuk tim-tim nyata yang perlu memimpin dan tampil sekarang.

Anis adalah penulis Mindful Selling, di mana ia berbagi berbagai alat praktis dan strategi pola pikir untuk membantu tim penjualan bekerja dengan percaya diri, tangguh, dan autentik, bahkan di bawah tekanan.