



KATALOG TRÉNINKŮ

**VÝLETY
ZA VZDĚLÁVÁNÍM**

Katalog tréninků

Přestavujeme vám základní nabídku tréninkových témat zaměřených na rozvoj klíčových praktických dovedností, které si vaši pracovníci potřebují osvojit, aby se posunuli k vyšší profesionalitě a efektivitě. Obsah tréninků samozřejmě můžeme přizpůsobit konkrétním potřebám a specifikům vaší firmy. Rádi pro vás připravíme i zcela originální tréninky a rozvojové akce a staneme se vaším partnerem v rozvoji a růstu vašich lidí.

Těšíme se na spolupráci!

Tým Ottima

Obsah

4	Proč jsme si vybrali Ottimu		
5	Proč byste si měli vybrat Ottimu?		
6	Představujeme tým Ottima		
7	Představujeme tým lektorů		
12	Co umíme a co pro vás můžeme udělat		
13	Tréninkové perličky		
14	Komunikujte více a lépe s podporou LEGO® Serious Play®		
15	Umění vést k výsledkům – performance management 21. století		
16	Leadeři vidí jinak		
17	Kritické myšlení		
18	Stav flow		
19	Firma jako kmen		
20	Zdravý životní styl		
21	Mozkový jogging		
22	Aby záda nebolela		
23	Transakční analýza – specifický model komunikace a mezilidské interakce		
24	Dýmka míru		
25	Manažerské archetypy		
26	Využití typologie podle feng shui k úspěšnému řízení týmů		
27	Komunikační dovednosti		
28	Atraktivní a přesvědčivá prezentace		
29	Zenová prezentace		
30	Asertivita jako zdravé sebeprosazení a obrana proti manipulaci		
31	Efektivní komunikace v týmu		
32	Zvládání konfliktů a náročných situací		
33	Taktiky jednání v nepřímém vedení		
34	Řešitelské schůzky (facilitace)		
35	Krucialní rozhovory		
36	Osobní rozvoj		
37	Stress management a prevence syndromu vyhoření		
38	Stress management metodou inner game		
39	Řízení sebe, času a priorit		
40	Rozvoj sebedůvěry a sebevědomého vystupování		
41	Osobnostní typologií k snadnější komunikaci		
42	Pracovní styly		
43	Zvládání změn		
44	Moje osobní značka		
45	Rozvoj kreativity		
46	Pozitivní myšlení		
47	Emoční inteligence jako předpoklad efektivního jednání s lidmi		
48	Myšlenkové mapy		
49	Jak motivovat sám sebe		
50	Oslavný rituál pro vstup do nového roku		
51	Oči jako rys		
52	Poskytování první pomoci u dospělých		
53	Manažerské dovednosti		
54	Praktické manažerské minimum		
55	Situační styly vedení		
56	Jak motivovat druhé		
57	Hodnocení a zpětná vazba jako nástroje k cílenému rozvoji vašich lidí		
58	Řízení výkonnosti		
59	Účinné a smysluplné delegování		
60	Manažer jako kouč a mentor		
61	Vize, strategie a podniková kultura		
62	Od plavčíka ke kormidelníkovi aneb Základy leadershipu		
63	Efektivní vedení porad		
64	Nábor a adaptace zaměstnanců		
65	Change management		
66	Projektové řízení		
67	Procesní řízení		
68	Finance pro nefinanční manažery		
69	Typologie normality		
70	Neformální leader		
71	Rebelové kolem nás		
72	Obchod		
73	Cílené koučování v poli		
74	Kontakt se zákazníkem na prodejně		
75	Strukturovaný obchodní proces		
76	Zjišťování potřeb zákazníka		
77	Zvládání námitek a účinná argumentace		
78	Techniky uzavírání obchodu		
79	Základy vyjednávání		
80	Vyjednávání pro pokročilé		
81	Participační přístup v obchodním jednání		
82	Osobnostní typologie a její využití v obchodní praxi		
83	Psychologie prodeje		
84	Emoce jako klíč k prodejnímu úspěchu		
85	Konzultativní prodej		
86	Účinná akvizice po telefonu		
87	Prodej po telefonu		
88	Key account management současnosti		
89	Jak to vidí nákupčí?		
90	Category management		
91	Základy financí a obchodní matematiky		
92	Strategické plánování a prioritizace v obchodě		
93	Marketing		
94	Jak vytvořit komunikační koncept, který bude fungovat		
95	Poznejte svého spotřebitele		
96	Strategický plán značky		
97	Jak na marketingové business review		
98	Kvalitní brief je základ úspěšného projektu		
99	Jak zajistit kvalitní a efektivní marketingovou komunikaci		
100	Tvorba obsahového marketingu		
101	Naši klienti		

Proč jsme si vybrali Ottimu

„S firmou Ottima spolupracujeme v oblasti rozvoje soft skills a manažerských dovedností našich pracovníků. Na spolupráci oceňujeme především kvalitu lektorů Ottimy, jejich zkušenosti z praxe a ochotu naslouchat našim potřebám a požadavkům. Přínosná je i zpětná vazba z tréninků a doporučení dalšího rozvoje. Je vidět, že lidé z Ottimy přistupují ke vzdělávání opravdu komplexně a systematicky. Nejde jim jen o uskutečnění dílčího tréninku, ale opravdu jim záleží na dlouhodobé spolupráci, kdy jsou u pracovníků vidět reálné dopady do praxe. Firma Ottima připravuje své tréninky s nadšením, což se odráží i ve vzájemné bezproblémové komunikaci.“

Jitka Voláková, HR professional plant
JOHNSON CONTROLS AUTOMOBILOVÉ SOUČÁSTKY, k.s.

„S Ottimou spolupracuje PRO-DOMA, SE, již 6 let. Naším cílem je dlouhodobý efekt vzdělávání zaměstnanců, který Ottima naprosto splňuje a nabízí. Veškerá školení připravuje v souladu s našimi potřebami a záměry. Vzdělávání a školení přizpůsobuje cílové skupině zaměstnanců, respektuje naše strategie, cíle a firemní kulturu. Lektori mají zkušenosti z našeho businessu s vynikající orientací v daném tématu. Jejich prioritou vůči naší společnosti je kvalita vzdělávání, naše spokojenost, seriózní přístup a velmi otevřený vztah. Preferují také maximálně praktické zaměření vzdělávacích programů. Pro firmu PRO-DOMA, SE, zajišťuje Ottima nadstandardní kompletní servis a věřím, že naše spolupráce bude pokračovat i do budoucna. Mohu vřele doporučit.“

Radka Čechová, HR manager
PRO-DOMA, SE

„Společnost Ottima je náš dlouholetý obchodní partner ve vzdělávání. Naší vizí je poskytnout kvalitní vzdělávání zaměstnancům, což je ve spolupráci se společností Ottima mnohem snazší cíl. Kurzy se připravují na míru našim potřebám a požadavkům. Ceníme si ochoty a vstřícnosti při plánování a realizaci kurzů. V současné době na základě pozitivních zkušeností naši spolupráci v oblasti vzdělávání prohlubujeme.“

Ing. Vít Langer, manažer odboru vzdělávání
Česká podnikatelská pojišťovna, a.s.,
Vienna Insurance Group

„Se společností Ottima jsme navázali velmi příjemnou spolupráci již v roce 2007. V současné době spolupracujeme na projektu rozvoje obchodního týmu, v minulosti jsme společně školili rovněž soft a manažerské dovednosti. Vyhovuje nám její proklientský přístup a skvělí lektori, kteří pochopili naše potřeby a trénink nám ušili na míru. Ottima je flexibilní, kdykoli máme nějaké přání, ochotně nám vyjdou vstříc. Těšíme se na další spolupráci.“

Milan Mašek, sales manager ČR
Mars Czech s.r.o.

„Ottimu jsme si vybrali především pro její proklientský přístup. Lektorům Radku Cieslarovi a Petře Bendové záleží na skutečném pochopení našich potřeb a tréninky tomu pak na míru uzpůsobují. Oba jsou skuteční profesionálové. Spolupráce se zázemím Ottimy je velmi příjemná, oceňujeme vždy perfektní servis a úsměv na tváři.“

Kateřina Fousková, training specialist
Electro World s.r.o.

„Ottima nás přesvědčila, abychom využili nadání jejich lektorů připravit školení měkkých dovedností nikoli z katalogu, ale plně na míru. Spolupráce s paní lektorkou byla velmi příjemná a našeho rozhodnutí určitě nelitujeme.“

Anna Kratochvílová, specialista know-how
Havel, Holásek & Partners s.r.o., advokátní kancelář

„Ottima je tým odborníků, kteří se vám dostanou pod kůži. Výsledkem naší tříleté spolupráce jsou úspěšné projekty zaměřené především na rozvoj talentů a manažerů. Na lidech jim opravdu záleží.“

Veronika Klápková, HR manager
Mondi Štětí a.s.

Proč byste si měli vybrat Ottimu?

1. Protože pracujeme systematicky a přinášíme výsledky.

Jsme zavedená vzdělávací a konzultační společnost s 11 lety praxe, naše služby využívá přes 50 firem z různých odvětví a většina z nich s námi spolupracuje opakovaně.

2. Protože na lidech záleží.

Specializujeme se na people management, tedy práci s lidmi a vše, co s tím souvisí.

3. Protože klademe důraz na detail a nasloucháme.

Osobně se věnujeme každému projektu i kurzu a připravujeme je podle potřeb klienta.

4. Protože kvalita a expertnost jsou pro nás podmínkou.

Máme stálý tým spolupracujících lektorů, všechny známe osobně a sledujeme jejich praxi.

5. Protože umíme změny implementovat.

Firmu vidíme jako celek, víme, jak propojit personální řízení s praxí, a máme výsledky.

A navíc – to, co děláme, nás baví.

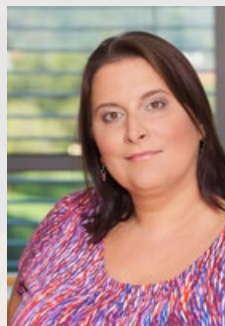
Představujeme tým Ottima



Barbora Krieglerová
director

Od roku 2000 jsem měla možnost se rozvoji lidí věnovat z několika různých úhlů. Ve vzdělávání dospělých, náboru a výběru i mnoha dalších oblastech personálního řízení jsem působila jak na straně dodavatele, tak na straně zákazníka. Sama jsem si také vyzkoušela roli interní trenérky komunikačních a manažerských

dovedností. V průběhu své profesní kariéry se neustále utvrzuji v tom, že cílený rozvoj lidí a zájem o ně je jedním z hlavních faktorů úspěchu jakékoli společnosti. Za zcela klíčové považuji, že je třeba se zaměřit nejen na zvyšování výkonnosti, ale také na spokojenost, loajalitu a nadšení zaměstnanců. Podpořit lidi v jejich energii a umožnit jim růst, sílit a rozvíjet se v souladu s jejich přirozeným talentem.



Kateřina Dobiášová
key account manager

V oblasti rozvoje pracuji již od roku 2005. Podílela jsem se na různých typech vzdělávacích projektů, např. vývoj originálních m-learningových kurzů nebo rozsáhlý projekt Třetí kariéra, který byl zaměřený na rozvoj zaměstnanců 50+. V současné době se věnuji vedení vzdělávacích projektů a akcí, mou novou vášní se stal také obchod a péče o klienty Ottimy. Pokud mám příležitost, také sama školím mému srdci blízké téma stress managementu. Moje práce je rozmanitá a velice mě baví a naplňuje. Je pro mě radost podílet se na rozvoji lidí a vidět, že odcházejí z tréninků s úsměvem na tváři a s pocitem, že to pro ně bylo přínosné.



Zuzana Horková
project manager

V oblasti tréninku a rozvoje lidí působím od roku 2009. Pracovala jsem se zákazníky ze soukromého i veřejného sektoru – např. jsem řídila několikamilionový projekt rozvoje dovedností pracovníků ministerstva a dlouhodobý manažerský program pro mistry velkého výrobního závodu. Baví mě příprava a realizace development center, která pomáhají lidem rozkrývat jejich potenciál. Ráda navrhuji rozvojové aktivity na míru klientům, aby jejich zaměstnanci mohli nejenom podávat lepší výkon, ale cítili také aktivní podporu a skutečný zájem o svou osobu.



Petra Laňková
project coordinator

V roce 2017 jsem dokončila studium na Vysoké škole obchodní se zaměřením na management cestovního ruchu. Již při studiu jsem spolupracovala s Ottimou, kde jsem se jako HR junior specialist věnovala zejména headhuntingu a recruitmentu. Abych si rozšířila znalosti, postoupila jsem na pozici projektové koordinátorky vzdělávacích aktivit. Věnuji se přípravě a organizaci rozvojových programů pro naše klienty.



Gabriela Vlčková
project coordinator

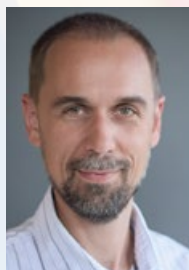
Práce v Ottimě je pro mě ideální, protože se velmi ráda učím nové věci a navíc mě baví práce s lidmi. Pracovní činnosti dělím mezi vzdělávání a recruitment. Ve vzdělávání mám na starosti koordinaci projektů. V recruitmentu vyhledávám a oslovuji vhodné kandidáty tak, aby byl spokojen klient i uchazeč. S novým klientem si připadám stejně jako běžec na dráze. S kandidátem absolvuji cestu, která má svůj start, a společně míříme k cíli.



Jindřich Sláma
visual and text enhancer

K vzdělávání jsem se dostal hned po absolvování VŠ. Většinu své praxe se věnuji především dvěma oblastem: grafické úpravě materiálů a jejich textovým úpravám. Upravuji např. prezentace tak, aby byly pro publikum poutavé. Skriptům a výukovým materiálům pro účastníky tréninků dávám strukturu, aby se v nich dobře zorientovali a měli chuť je i po tréninku otevřít. U všech materiálů dbám na gramatickou správnost textů a jejich pohodlné čtení.

Představujeme tým lektorů



Patrik Banas

Zaměření

Facilitace LEGO® Serious Play®, strategické plánování, vstup na nové trhy, vždy o krok před konkurencí, category management

Přidaná hodnota

Patrik využívá skoro 20 let komerčních zkušeností z USA, Evropy a Asie. Má obchodně-inovátorský přístup, řídí se zdravým rozumem a je zapálený pro akci. Užívá si interakci ve skupinách, které vede, je sebevědomý a zkušený při prezentacích.

Motto

Zpětnou vazbu si šampioni dávají k snídani. (Ken Blanchard)



Petra Bendová

Zaměření

Osobnostní rozvoj, obchodní, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Petra využívá vlastní zkušenost z obchodu a řízení lidských zdrojů. Dokáže se naladit na potřeby jednotlivců i týmů, být pro ně empatickým partnerem a nenásilně je podpořit v jejich rozvoji.

Motto

Svoboda — zodpovědnost — sebevědomí.



Marián Béréš

Zaměření

Osobnostní rozvoj, obchodní, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Díky vlastním manažerským zkušenostem Marián dokáže konstruktivně komunikovat s manažery na všech úrovních, poskytnout jim užitečnou zpětnou vazbu a nové pohledy na jejich každodenní situace.

Motto

Život je otázkou priorit — je jen na nás, co si zvolíme.



Tomáš Bušek

Zaměření

Osobnostní rozvoj, obchodní a manažerské dovednosti

Přidaná hodnota

Vzhledem ke svému profilu a historii dokáže být Tomáš oporou i nejvyšším úrovním vedení společnosti. Pravidelně pracuje s členy představenstev i různými úrovněmi firemního managementu.

Motto

Co můžeš udělat dnes, odlož na pozítří a zítra máš také volno.



Olga Bušková

Zaměření

Osobnostní rozvoj a manažerské dovednosti

Přidaná hodnota

Olga přináší netradiční a zároveň prakticky pojatou inspiraci, jak do života vnést více harmonie a spokojenosti.

Pomáhá lidem lépe se zorientovat ve vlastním nitru a sladit svou energii s okolním prostředím.

Motto

Objevme společně vaši originalitu.



Radek Cieslar

Zaměření

Obchodní, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

S využitím vlastních zkušeností z obchodně-manažerské praxe je Radek přirozeným trenérem pro všechny obchodní týmy, zejména pokud potřebují zapojit nováčky či stmelit postupy a strategii.

Motto

Když někdo tvrdí, že to zná, ještě to nezná, že to dělá.



Ivana Červená

Zaměření

Osobnostní rozvoj, obchodní, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Díky nadšení pro téma dokáže Ivana strhnout i nejzarputilejší odpůrce tréninků a umí předat zkušenosti ze své praxe tak, aby je účastníci pozitivně přijali.

Motto

Život je jako ozvěna. Když se ti nelíbí to, co slyšíš, změň to, co říkáš. (James Joyce)



Kateřina Dobiášová

Zaměření

Osobnostní rozvoj a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Kateřina se dokáže vžít do životních situací účastníků svých tréninků, ukázat jim praktické tipy, jak se v nich zachovat, a odhalit různé cesty, kudy se mohou dále vydat.

Motto

Hledáš-li pravdu, nedívej se dál než ke svému srdci.



Marie Dočkalová

Zaměření

Osobnostní rozvoj, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Marie kolem sebe šíří vlnu pozitivní energie a skutečného zájmu o druhé. Jako psycholog se umí velmi dobře najojit na skupinu a reflektovat její aktuální potřeby a podle toho citlivě pracovat s každým účastníkem.

Motto

Nevyčítej životu, co ti nedal, ale uč se oceňovat, co ti dal.



Ivana Feliciani

Zaměření

Osobnostní rozvoj a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Ivana pomáhá lidem znovu objevovat, že tělo a psychika, tedy náš vnější a vnitřní svět, jsou v mnoha směrech hluboce propojené a že klíč k osobní změně, rozvoji i řešení problémů máme sami ve svých rukách.

Motto

Dívej se, hledej a nepřestávej žasnout.



Vladimír Gajda

Zaměření

Obchodní a manažerské dovednosti

Přidaná hodnota

Vladimír má bohaté zkušenosti s formováním a řízením obchodních týmů. Rád vede s klienty dialog a společně s nimi hledá řešení, jak měnit věci

k lepšímu.

Motto

Kdo ví, kam chce dojít, zpravidla tam dojde.



Lucie Havrdová

Zaměření

Marketing, obchod, zdravý životní styl

Přidaná hodnota

Spolupráce s Lucií přináší firmám i jednotlivcům naladění a motivaci k plnění cílů a úkolů spolehlivě, radostně a s energií.

Motto

Nevím, neznám, neumím v mém slovníku neexistuje.



Vlastimil Jaroš

Zaměření

Osobnostní rozvoj, leadership

Přidaná hodnota

Vlastimil využívá při práci s lidmi široké spektrum rozvojových přístupů, které jdou do hloubky osobnosti. Výsledkem je nastartování osobního transformač-

ního procesu.

Motto

Duch vane, kam chce.



Vladimír Jelen

Zaměření

Osobnostní rozvoj, obchodní a manažerské dovednosti

Přidaná hodnota

Jestliže potřebujete, aby lidé spolupracovali, Vladimír vám rád pomůže svou dlouholetou praxí lektora, zkušenostmi z vedení lidí a lidským přístupem. Spolupráce je pro něj nejen klíčové slovo, ale i klíčová dovednost.

Motto

Per aspera ad astra (vytrvalostí ke hvězdám).



Karolína Kaslová

Zaměření

Osobnostní rozvoj, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Při své trenérské práci Karolína využívá znalosti z psychologického koučování. V průběhu tréninku ráda pracuje s dynamikou skupiny a využívá netradiční formy rozvoje.

Motto

Mysl je jako padák – funguje, jen když je otevřená.



Zdeněk Kilián

Zaměření

Osobnostní rozvoj, obchodní, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Jako propagátor transakční analýzy se Zdeněk zaměřuje zejména na mezilidskou interakci. Podněcuje lidi k rozvoji jejich sebedůvěry, odpovědnosti a pozitivního přístupu k životu a sobě samým.

Motto

Čím více se snažíme držet minulosti, tím směšnějším a více ponižujícím se náš život stává.



Monika Kissová

Zaměření

Obchodní dovednosti

Přidaná hodnota

Na základě své mnohaleté korporátní praxe může Monika nabídnout řešení v obchodu, financích a marketingu. Své zkušenosti uplatňuje při sestavování a vedení tréninkových programů na míru.

Motto

Úspěch není klíčem ke štěstí, ale štěstí je klíčem k úspěchu. (Albert Schweitzer)



Lucie Komorousová

Zaměření

Obchodní a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Lucie dokáže efektivně definovat potřeby klienta a připravit praktické rozvojové aktivity v různých úrovních obchodních a komunikačních dovedností. Specializuje se především na konzultativní styl prodeje.

Motto

Život každého člověka je cestou k sobě samému.



Roman Krátký

Zaměření

Osobnostní a manažerský rozvoj

Přidaná hodnota

Roman má praktické manažerské zkušenosti a je také expert v rozvoji lidí a firem s dvanácti lety zkušeností. V jeho kurzech můžete očekávat propojení

manažerské praxe s nejnovějšími poznatky z managementu a osobního rozvoje.

Motto

Jdi dál, hledej a objevuj, respektuj a



Michal Křenek

Zaměření

Online marketing, business development, rozvoj projektů na tvorbu komunity

Přidaná hodnota

Michal využívá vlastní zkušenosti z online marketingu a rozvoje obchodních

příležitostí, neustále hledá nové cesty a možnosti a učí se nové věci. Ty je pak schopen předávat dál, inspirovat a motivovat své okolí.

Motto

Nestihám, nestačím. S tím se už ráno probouzím.



Richard Machan

Zaměření

Osobnostní rozvoj, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Richard má přirozenou tendenci druhé lidi podporovat, hledat v nich to dobré a ukázat jim, jak s tím mohou pracovat.

Zaměřuje se zejména na řízení změn na úrovni jednotlivců i firem.

Motto

Změna oživuje.



Josef Pešek

Zaměření

Obchodní dovednosti

Přidaná hodnota

Josef přináší realistický přístup při zavádění změn v řízení obchodu stejně jako v tréninku obchodních dovedností. Je to praktik, který dokáže přizpůsobit

bit osvědčená pravidla specifikům podnikání konkrétní firmy.

Motto

Život беру takový, jaký je.



Jan Šlajs

Zaměření

Manažerské a komunikační dovednosti, zdravotvěda

Přidaná hodnota

Honza je vynikající průvodce v oboru, který se dotýká každého z nás. Má za sebou stovky proškolených jedinců

i firem napříč obory a profesemi. Praktický výklad doprovází příklady z praxe zdravotnické záchranné služby a poskytovatelů zdravotní péče.

Motto

Hlavně se nebát.



Tomáš Zuda

Zaměření

Osobnostní rozvoj, manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Tomáš dokáže velmi účinně propojit osobní psychologický přístup se zaměřením na reálné dopady do praxe

v businessu. Dokáže efektivně pracovat s postoji účastníků a motivovat je ke změně.

Motto

Nevěřte všemu, co si myslíte!



Jan Žižka

Zaměření

Manažerské a komunikační dovednosti

Přidaná hodnota

Díky dlouholetým zkušenostem z vrcholových manažerských funkcí je Jan schopen předat velmi praktický pohled na témata spojená se strategickým a finančním řízením společnosti a vedením lidí.

Motto

Opravdového úspěchu dosáhneš tehdy, když děláš to, co máš rád.

Co umíme a co pro vás můžeme udělat

TRÉNINK

**KOUČOVÁNÍ,
MENTORING**

**TALENTOVÉ
PROGRAMY**

M-LEARNING

Tréninkové **PERLIČKY**



Budujte komunikaci na pozitivních základech a naučte se chápat náročné situace v týmu, abyste je dokázali eliminovat

Rozsah kurzu
0,5–1 DEN

Komunikujte více a lépe s podporou LEGO® Serious Play®



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Je velký rozdíl mezi lidmi, kteří spolu pracují, a mezi těmi, kteří spolupracují. Komunikace bezpochyby tvoří základ všech vztahů – i těch pracovních. Pokud spolu lidé v týmu nedokážou efektivně komunikovat, ani jejich spolupráce nebude efektivní.

Na workshopu vezmeme „nástroje“, které všichni dobře známe, a budeme budovat a zároveň se učit komuniko-

vat. Je důležité umět určit týmové výzvy a najít pro ně řešení, dokázat zapojit všechny členy týmu i umět naslouchat a správně interpretovat. Workshop vám pomůže uvědomit si, co v komunikaci vašeho týmu funguje dobře a co konkrétně můžete zlepšit pro vaši společnou cestu k úspěchu.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Jasně pojmenujete „blokátory“ a „zrychlovače“ vaší týmové spolupráce
- Budete mít vlastní akční plán pro lepší efektivitu vašeho týmu
- Budete lépe komunikovat a dokážete využívat různé komunikační kanály mezi kolegy a odděleními
- Budete schopni v rámci týmu diskutovat o problematických oblastech
- Vyzkoušíte si kreativní a hravý přístup k přirozené formě komunikace



RÁMCOVÝ OBSAH

- Mapování komunikační situace
- LEGO® Serious Play® jako jedinečná metodologie a její přednosti
- Budování pozitivních komunikačních momentů – individuálních i týmových
- Budování a identifikace týmových výzev a problematických oblastí pro jejich vizualizaci a pochopení
- Jaké máme „zrychlovače“ a „blokátory“ a jak je používat v akčním plánu
- Akční plán – rozvíjení týmové komunikace po workshopu

Co je to LEGO® Serious Play®?

Facilitační technika pomáhající zlepšovat komunikaci, myšlení, tvořivost a řešení problémů. Aktivně využívá všechny fáze cyklu učení za účelem dosažení požadovaných výsledků a cílů.

Lektor



Patrik Banas

Rozsah kurzu
2 DNY

Umění vést k výsledkům – performance management 21. století



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Existují jednoduché principy, a budete-li je jako manažeři dodržovat, budou vaši lidé dosahovat potřebných výsledků, a navíc budou spokojeni a loajální. Zvýšíte obraty a zisky svých oddělení a firem, zlepšíte kvalitu a rozmnožíte inovace. Zní to jako pohádka? Podíváme se na to,

co má společného Gallupova Q12, Marcianův model RESPECT, motivace Daniela Pinka, nejnovější průzkumy o performance managementu a hlavně vaše současná praxe. Z toho všeho vyvodíme klíčové přístupy v řízení lidí a každý pro sebe určí způsob jejich použití v praxi.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Dozvíte se, kde leží hranice optimální dlouhodobé výkonnosti jednotlivců a týmu
- Zjistíte, zda je důležitější motivace, nebo angažovanost a jaký máte na tyto oblasti vliv
- Budete vědět, co nejvíce ovlivňuje to, že vámi řízený tým se chová a jedná tak, jak potřebujete
- Osvojíte si praktické nástroje každodenního řízení výkonu a práce s potenciálem
- Vytvoříte si vlastní návod pro svou praxi, jak lépe řídit výkon, jak motivovat, delegovat a především „angažovat“ vlastní tým nebo celou firmu

RÁMCOVÝ OBSAH



- Já a můj pracovní výkon – kdy jsem pracovně výkonný/á a proč?
- Jak moje každodenní jednání a vystupování ovlivňuje pracovní chování mých lidí
- Co reprezentuji? Co vyzažuji směrem ke svému týmu? Jsem úspěšný/á?
- Současné best practices a zajímavé průzkumy na téma motivace, performance management a angažovanost
- Pět klíčových tipů, jak být výkonný – bez čeho to v roli manažera nepůjde
- Od sebeřízení k řízení firmy – jak řídíme celou organizaci a jak do toho zapadá řízení týmu a jednotlivců?
- Jak využít principy performance managementu v praxi

Lektor



Roman Krátký

Rozsah kurzu
2 DNY

Leadeři vidí jinak



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Leadeři na vyšších pozicích společností potřebují chápat a vidět věci z nadhledu (tzv. helicopter view). V našem zážitkovém kurzu jednak poznáte teoretický základ chápání věcí v souvislostech, ale také v terénu zažijete, jak je potřeba vidět věci jinak, abyste dosáhli úspěchu. Pochopíte, jak a kdy je nutné zaměřit se na strategii a jak

a kdy na detail, tj. operativu. Budete se sami pohybovat v přírodě a i díky tomu porozumíte významu dobrého plánování a stanovování priorit – například co si máte vzít na sebe, jak pracovat se svými individuálními předpoklady a co potřebujete k dosažení dobrého pracovního výkonu. Ten bude na kurzu představovat dobrá fotografie.



ROZSAH KURZU

- Co je potřeba k dobrému výkonu v jakékoli profesi
- Jak si dobře naplánovat priority a aktivity
- Jak se liší vnímání lidí napříč firemní hierarchií a jak se to promítá do fungování firmy
- Praktické poznatky a zážitky z fotografování a výšlapu na vrchol hory



RÁMCOVÝ OBSAH

- Společné odladění vlastností ideálního leadera
- Hierarchie společnosti jako paralela putování na vrchol
- Znalosti, dovednosti, postoj – co potřebuji na výstup, priority (Eisenhowerův systém), návody
- Fyzický výstup na vrchol kopce, po cestě práce s hierarchií, reflexe
- Stručná teorie fotografování – světlo, kompozice
- Ranní výstup na horu a fotografování – na vrcholu pak stručná reflexe a zápis klíčových poznatků
- Teorie úprav fotografií, práce na úpravách, soutěž o nejlepší snímek dne
- Závěrečná reflexe a poznatky, vyhodnocení soutěže o nejlepší fotografii, zpětná vazba

Lektor



Marián Béreš

Kritické myšlení



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Žijeme v době, kdy se na nás informace valí ze všech stran. Nemůžeme ale spoléhat na to, že veškeré informace pocházejí z ověřených a důvěryhodných zdrojů, nejsou překroucené, přikrášlené nebo uměle nafouknuté. V takových podmínkách využijete schopnost kritického

myšlení – v profesním i soukromém životě. Kriticky myslet neznamená jen objevovat pravdu, ale také připustit, že pravdu může mít i někdo jiný. Vyzkoušejte si, že je vám tento otevřený postoj blízký.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Dozvíte se trochu teorie o kritickém myšlení a jak a kdy ho uplatňovat
- Poznáte vhodné metody kritického myšlení k pracovnímu využití, prakticky si je procvičíte
- Naučíte se odhalovat nepravdivé zprávy – tzv. hoaxy, fake news
- Získáte přehled konkrétních kroků, jak můžete nové poznatky uplatnit v osobním i profesním životě

RÁMCOVÝ OBSAH



- Podstata kritického myšlení, kdo a kde ho může uplatňovat, co je k němu zapotřebí
- Stereotypy, předpoklady a předsudky, jak se jich vyvarovat
- Fáze kritického myšlení – evokace, uvědomění si významu, reflexe
- Základní otázky, které je třeba si pokládat
- Návyky kritického myšlení – jaké dovednosti je třeba rozvíjet
- Příklady využití kritického myšlení
- Metody kritického myšlení využitelné zejména v pracovním prostředí – brainstorming, práce ve dvou, práce ve skupině, myšlenková mapa
- Obrana před hoaxy a fake news – odhalující znaky, příklady z praxe
- Identifikace konkrétních poznatků, které účastník individuálně uplatní ve svém životě

Lektorka



Lucie Havrdová

Rozsah kurzu
1 DEN

Stav flow



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Všichni lidé, kteří ve své oblasti podávají vynikající výkony, se shodují v jednom: Během svého výkonu zažívají stav, který je bez úsilí, plyne jakoby sám. Někteří dokonce hovoří o stavu extáze. Takový stav lze navodit vědomě.

Postupnými kroky se vymanit z cesty nadměrného úsilí. Dosáhnout stavu, kdy s minimem dosahujete maxima. Přesvědčte se spolu s námi o tom, že neúsilí vám někdy může přinést více než neustálé „tlačení na pilu“.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Zjistíte, za jakých podmínek lze dosáhnout stavu flow
- Naučíte se navazovat opravdu pevný kontakt se sebou, který tvoří základ dosažení stavu flow
- Rozvinete schopnost zažívat stav flow v různých kontextech – v pracovní i osobní rovině
- Zvýšíte svou osobní odolnost (resilience) vůči stresujícím a nepříjemným událostem

RÁMCOVÝ OBSAH



- Dědictví tradiční spirituální praxe – extatické stavy
- Klíčový význam životní vize pro nalézání smyslu a životní orientace
- Živý kontakt s realitou, zážitek „tady a teď“
- Můj vnitřní postoj k práci – osobní zaujetí vs. přizpůsobení
- Antifragilní osobní systém, cesta v podmínkách chaosu
- Rozvoj osobní intuice jako brány k vnímání reality

Lektor



Vlastimil Jaroš

Rozsah kurzu
1 DEN

Firma jako kmen



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Od časů pralidí jsme ušli obrovský kus cesty. Žijeme v nerosnatelně větším komfortu, většina z nás není vystavena permanentnímu ohrožení života, máme obrovské možnosti, rozhled, informace, technologie atd. Na druhou stranu můžeme najít řadu věcí, které jsme na této cestě

postupně ztratili a teď nám někde v hloubi duše scházejí. Na paralele firmy jako novodobého kmene, jehož jsme součástí, si ukážeme, kde se skrývají nástrahy moderní doby, které nás připravují o potřebný pocit smyslu, stability a klidu, a naučíme se s nimi vypořádat.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Uvědomíte si, proč je i v dnešní době důležité být součástí kmene
- Porozumíte významu rituálů v moderní době
- Dokážete propojit své osobní hodnoty s hodnotami firmy
- Naučíte se vzdát úctu ostatním včetně nepřátel
- A hlavně: Zjistíte, jak vytvářet a podporovat svůj kmen/tým/firmu

RÁMCOVÝ OBSAH



- Představení kmenových aspektů
- Hlavní principy vytváření firemního kmene
- Kmenové rituály a jejich důležitost
- Jaké rituály používá vaše firma – oslava úspěchu, korunovace, přijetí nováčka apod.?
- Vztah mezi jednotlivcem a kmenem – jaká je naše zodpovědnost za tlupu a co dává tlupa nám?
- Proč jsou ve firmách důležité bozi, kterých se můžeme dotknout?
- Zaměstnání jako výměnný obchod
- Význam náčelníka a šamana a co se děje, když nám jeden z nich chybí

Lektor



Tomáš Bušek

Rozsah kurzu
1 DEN

Zdravý životní styl



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Tématu zdravého životního stylu se dostává stále více pozornosti, ale mnoho lidí má stále pocit, že je to něco příliš složitého, omezujícího a neslučitelného s každodenním životem běžného smrtelníka. Kurz je vhodný pro každého, kdo cítí potřebu něco ve svém životě zlepšit, ale přesně

neví, jak na to. Chcete se cítit dobře? Mít více energie? Upravit svou váhu? Pomůžeme vám nastartovat zdravou změnu založenou na vašich individuálních potřebách a možnostech.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Porozumíte ukazateli BMI a poznáte svá zdravotní rizika
- Budete vědět, jaký pohyb zvolit v souvislosti s vašimi konkrétními osobními cíli
- Dozvíte se, co má obsahovat každý pokrm, aby byl nutričně vyvážený a zároveň vám chutnal
- Poznáte vhodné potraviny, které česká kuchyně opomíjí, ale jsou přitom zcela běžně k dostání
- Získáte konkrétní rady k životu v rovnováze a sestavíte si jednoduchý osobní plán, jak toho dosáhnout

RÁMCOVÝ OBSAH



- Čtyři pilíře zdravého životního stylu – psychika, pohyb, odpočinek, výživa
- Moje aktuální hodnota BMI a co z toho pro mě vyplývá
- Pohyb a jeho zákonitosti – vytrvalost, redukce tuku, budování svalové hmoty
- Bílkoviny, sacharidy, tuky, cukry – co nám přinášejí a na co si dát pozor
- Jak si správně vybírat potraviny, „zabijáci“ v našich jídelníčcích
- Superpotraviny a co o nich ještě nevíte
- Jak má vypadat správná snídaně, svačina, oběd a večeře
- Tvorba vlastního plánu pro zdraví

Lektorka



Lucie Havrdová

Rozsah kurzu
1–2 DNY

Mozkový jogging



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Myslet, vnímat, zpracovávat informace, učit se, hledat tvořivá a efektivní řešení běžných situací, radovat se z fungující paměti a dobrých nápadů – to vše potřebujeme všichni a každý den. Naše psychické a fyzické zdraví tvoří dynamický a vzájemně provázaný systém. Nepoužívané

svaly ochabují a totéž se děje i s mozkem – heslo „buď ho používej, nebo o něj přijdeš“ totiž platí bez výjimky. Naučte se „krmit“ svůj mozek tím, co potřebuje, aby vám dlouho a dobře sloužil.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Poznáte, jak pružný a aktivní je váš mozek
- Vyzkoušíte si techniky rozvíjející schopnost vnímání, koncentrace a zpracování a vyhodnocování informací
- Naučíte se, jak si zapamatovat jména, tváře, čísla i témata
- Dokážete propojit celý mozek jednoduchými fyzickými aktivitami, které můžete zařadit do každodenního života
- Odnese si praktický návod, jak udržovat svůj mozek, a tím i sebe v kondici

RÁMCOVÝ OBSAH



- Co má mozek rád a co ne
- Tvořivost a paměť – dvě strany jedné mince
- Jdeme ve stopách génů – propojení levé a pravé hemisféry
- Cvičení pro mozek se zapojením všech zdrojů
- Cvičení na koncentraci, pružnost a rychlost myšlení, rozšířené vnímání informací a jejich vyhodnocování
- Rozvíjení prostorové orientace, verbálního myšlení, tvořivosti
- Práce s pamětí aneb dobře uložit = dobře vybavit (jména, čísla, technika LOCI)
- Minimum pro každodenní kondici

Upozornění

Jogging znamená, že postupně zvyšujeme zátěž. Připravte se na velkou praktickou aktivitu včetně pohybu a fyzického cvičení a minimum teorie. Zkrátka se zapotíte, protože mozek, který „jede“ na plné obrátky, se také pěkně zahřívá.

Lektorka



Ivana Feliciani

Rozsah kurzu
4 HOD.

Aby záda nebolela



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Podle lékařů postihují problémy se zády až 80 % populace a podle tradiční čínské medicíny má až 90 % našich zdravotních problémů kořeny v páteři. Aby záda nebolela, potřebují hlavně bezchybně fungující páteř. Páteř je sama o sobě dokonalý výtvar, na jehož pružnosti a funkčnosti

závisí nejen zdraví našich zad, ale také funkce všech orgánů, a dokonce i naší psychiky. Zacvičte se svou pohodlností a dopřejte své páteři to, co potřebuje – uvidíte, že se vám štědře odmění.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Pochopíte, proč i lidé, kteří sportují a cvičí, mohou mít problémy se zády
- Osvojíte si konkrétní sestavy cvičení, které můžete provádět kdykoli a kdekoli
- Vyzkoušíte si, které cviky jsou pro vás nejvhodnější
- Zjistíte, jak cviky provádět, aby opravdu fungovaly
- Vezmete zdraví svých zad i sebe zpátky do svých rukou

RÁMCOVÝ OBSAH



- Základní postoj a aktivizace stabilizačního systému
- Tělo jako vzájemně provázaný systém a rozproudění krve v těle
- Aktivní zapojení všech kloubů
- Procvičení nejčastějšího „úzkého hrdla“ – krční páteře a ramen
- Sestava cviků k posílení hrudní a bederní páteře
- Cviky k regeneraci zad a břicha
- Uvolňující cviky na páteř, které můžete dělat kdekoli
- Doporučení kdy, jak a kolik cvičit

Upozornění

Cvičit správně, aby nám to opravdu pomáhalo, se naučíme jenom aktivním procvičováním. Připravte se proto na maximum tělesného cvičení a minimum teorie. Budeme také sledovat, jak na nás jednotlivé pohyby působí, a individuálně upravovat intenzitu cvičení. Vezměte si s sebou chuť něco pro sebe a svá záda udělat.

Lektorka



Ivana Feliciani

Rozsah kurzu
1 DEN

Transakční analýza – specifický model komunikace a mezilidské interakce



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Transakční analýza, již založil Eric Berne, nám nabízí specifický model komunikace a mezilidské interakce, který odpovídá na řadu otázek, jež si často klademe. Například: Proč se s někým domluvíme snadno, zatímco s někým jiným je to obtížné? Proč stále hrajeme stejné komuni-

kační hry a opakujeme naše podvědomé scénáře? Pokud se na svět podíváme optikou transakční analýzy, získáme možnost stát se skutečně vyspělou osobností se schopností přirozeného a autonomního chování a budování zdravých vztahů.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Uvědomíte si, jaké role vědomě či nevědomě hrajeme při jednání s lidmi a jaké situace při tom vznikají
- Pochopíte, co znamená být skutečně OK
- Zdokonalíte svou komunikaci vůči druhým – v profesním i soukromém prostředí
- Naučíte se vědomě jednat způsobem, který vede k dlouhodobému profesnímu i osobnímu úspěchu a k pocitu vlastní spokojenosti

RÁMCOVÝ OBSAH



- Základní komunikační postoje, které se projevují v komunikaci každého z nás
- Seznámení s egostavy – třemi částmi naší osobnosti – a jejich působením
- Probudte v sobě přirozené dítě – podpora vlastní kreativity, nápaditosti a emocionality
- Vaše přirozené i nové komunikační styly
- Praktické návody k vylepšení vašich vztahů, komunikačních dovedností – na pracovišti i mimo něj

Lektor



Zdeněk Kilián

Rozsah kurzu
1 DEN

Dýmka míru



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Zpočátku jsme hrdí a šťastní, když získáme místo ve firmě či nadnárodní korporaci. Ten pocit se ale časem mění – chce se po nás výkon a stálý růst, cítíme neustávající tlak. Musíme dělat věci, které nám nedávají smysl. Dostáváme cíle, které vnímáme jako prázdné, protože se v průběhu času neustále mění. Rozjždíme spousty projektů, jež se

tváří jako veledůležité, ale nikdy se nedokončí... Přírodní národy mívají dva vůdce: náčelníka, který říká, kolik bizo-nů je třeba ulovit, a šamana, který vykonává obřady a dává tomu smysl. Na workshopu společně nahradíme šamana a dodáme smysl tomu, co děláme.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Vytvoříte si zrcadlo svého pracovního světa
- Uvědomíte si, co vám ubližuje a co vám dělá radost
- Najdete sebeúctu
- Naučíte se vzdát úctu ostatním včetně nepřátel
- Najdete smysl své práce



RÁMCOVÝ OBSAH

- Čtyři způsoby vnímání – racionální, emocionální, smyslový a spirituální – a jak v nich vypadá náš svět
- Jak využít všechny úrovně vnímání
- Kombinace racionálních úkolů s rituálními aktivitami
- Prolnutí racionálních záměrů se šamanským vnímáním světa
- Propojení s vlastními hodnotami a hledání smyslu naší práce
- Vykopání „válečné sekery“ tomu, s čím chceme svést dobrý boj
- Vykouření „dýmky míru“ s tím, s čím se potřebujeme hluboce smířit

Lektor



Tomáš Bušek

Manažerské archetypy



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Už od dětství si utváříme představu, jak se má chovat a vystupovat moudrý král nebo statečný náčelník. Toto chování pak v dospělosti podvědomě očekáváme také od svých šéfů. Na kurzu se podíváme na to, jak se takovým

šéfem můžete sami stát a jak při tom aktivně využijete svou autoritu. Protože jedině tehdy budete schopni druhé skutečně vést a realizovat své záměry a vize s jejich podporou.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Najdete svůj vlastní manažerský archetyp
- Zjistíte, jak na lidi působíte a jak vás vnímají
- Naučíte se zacházet s vlastní autoritou
- Naučíte se pracovat s vaším firemním příběhem
- Nastavíte si konkrétní přístup k jednotlivcům a přijmete, co můžete při vedení lidí ovlivnit a co již ne

RÁMCOVÝ OBSAH



- Z čeho vyplývá má autorita; sféry vlivu mé autority; cílené budování a využívání autority
- Manažerské archetypy: císař, matka, kat, hecír, pracant
- Důležitost císařských/náčelnických rituálů
- Jaký typ šéfa jsem já a jaké mi to způsobuje problémy? Co musím změnit?
- Typické reakce a spolupráce lidí pod jednotlivými archetypy
- Vhodný archetyp pro různé situace
- Komunikace záměru a vize
- Příprava způsobů chování pro nejbližší reálné situace
- Plán změn v mém přístupu

Lektor



Tomáš Bušek

Rozsah kurzu
1 DEN

Využití typologie podle feng shui k úspěšnému řízení týmů



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Kurz vám odhalí nový rozměr a poskytne neotřelý pohled na vlivy, které určují lidské vlastnosti a schopnosti. Zaměříme se především na to, jak vrozený profil každého z nás ovlivňuje naše vztahy s okolím – v pracovním i osobním životě. Získáte užitečné rady a návody, jak s tímto

nástrojem pracovat a jak si zjednodušit vlastní fungování ve všech situacích. Hlubší pochopení sebe sama a nalezení vlastního potenciálu vám pomůže využít vaše „poklady“ na cestě k naplnění.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Pochopíte, jaký vliv má astrotyp člověka na jeho potřeby, chování a vztahy s druhými
- Naučíte se to využít v praxi a zefektivníte spolupráci s lidmi kolem sebe
- Získáte svůj vlastní profil a pochopíte, jak zvýšit svůj potenciál a v čem spočívají vaše silné stránky
- Pochopíte širokou škálu aspektů chování, a tím významně zvýšíte schopnost pracovat v týmu a řídit týmy lidí s odlišnými profily

RÁMCOVÝ OBSAH



- Typologie lidí a odlišností v týmu a jejich využití pro efektivní fungování kolektivu
- Typologie podle feng shui – jak vzniká a jak ovlivňuje naše chování, priority, cíle a způsob myšlení
- Konkrétní příklady astrotypů a jejich vliv na chování a podstatu člověka
- Feng shui v prostoru a času – jak funguje člověk v prostoru a čase a jak toho lze využít v praxi
- Koreláty – vztahy lidí na základě odlišností astrotypů, vědomé i nevědomé vazby a vnímání
- Rozbor astrotypů a korelátů konkrétní skupiny účastníků (lze zahrnout i nepřítomné členy týmu)
- Jak přistupovat k jednotlivým typům lidí – jak je motivovat, využít jejich potenciál a uspokojit jejich potřeby

Lektorka



Olga Bušková

KOMUNIKAČNÍ

dovednosti

ottima 
protože na lidech záleží



Rozsah kurzu
2 DNY

Atraktivní a přesvědčivá prezentace



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Pro mnoho lidí je prezentace před obecnstvem stále velmi nepříjemná záležitost. Na intenzivním praktickém nácviu v bezpečném prostředí tréninkové skupiny získáte konkrétní doporučení a nástroje, které vám pomohou účinně se vyrovnávat s možnými nepříjemnými aspekty

prezentace – trémou, nejistotou, strachem atd. Naučíte se připravit se na prezentaci tak, že už se nebudete muset ničeho obávat a dokážete využít prezentaci jako příležitost k rozšiřování svého vlivu a získání posluchačů pro věc.



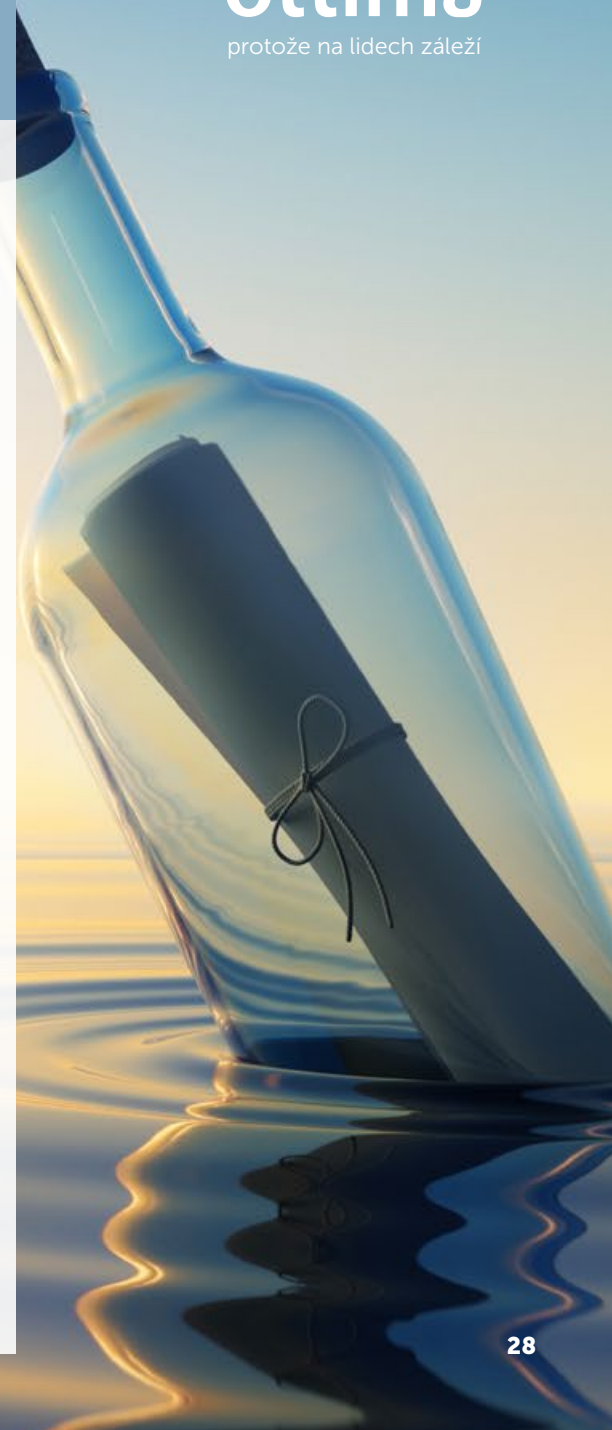
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se vytvořit a představit profesionální prezentaci tak, že každého zaujmete, získáte jeho pozornost a přesvědčíte ho – zkrátka uspějete
- Lépe psychicky zvládnete vystupování na veřejnosti, vyrovnáte se s trémou a naučíte se s ní pracovat
- Naučíte se pohotově reagovat na podněty z publika
- Úspěšně zvládnete obtížné situace při prezentaci a nenecháte se zbytečně rozhodit



RÁMCOVÝ OBSAH

- Kouzlo prvního dojmu, jak získat, podporovat a udržet pozornost publika
- Základní „zaklínadla“ proti trémě a nervozitě
- Příprava na prezentaci metodou 6P – počet, potřeby, pravděpodobné reakce, preference, připravenost, profil
- Červená nit – vyprávějte svou prezentaci příběh
- Jsem tady pro vás – pamatujte, že úspěchem není prezentaci „přežít“, ale dosáhnout žádoucího dopadu u posluchačů
- Praktické tipy pro lepší dojem – co při prezentaci dělat s rukama, jak se zbavit řečových parazitů, kdy rozdat publiku tištěné podklady, jak reagovat na námitky, jak se vyrovnat s kritikou
- Příklady best practice – načerpejte inspiraci od profíků



Rozsah kurzu
2 DNY

Zenová prezentace



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Moderní posluchač už má dost nudných prezentací! Má dost i nudných řečníků, kteří nepochopili, že v dokonalé prezentaci nejde o předání informací, ale o zprostředkování emocí. Dopřejte posluchačům zážitek, inspirujte je

příběhem, nadchněte je pro věc – jedině tak zaujmete jejich pozornost, uděláte dojem a dosáhnete cílů, které jste si stanovili.



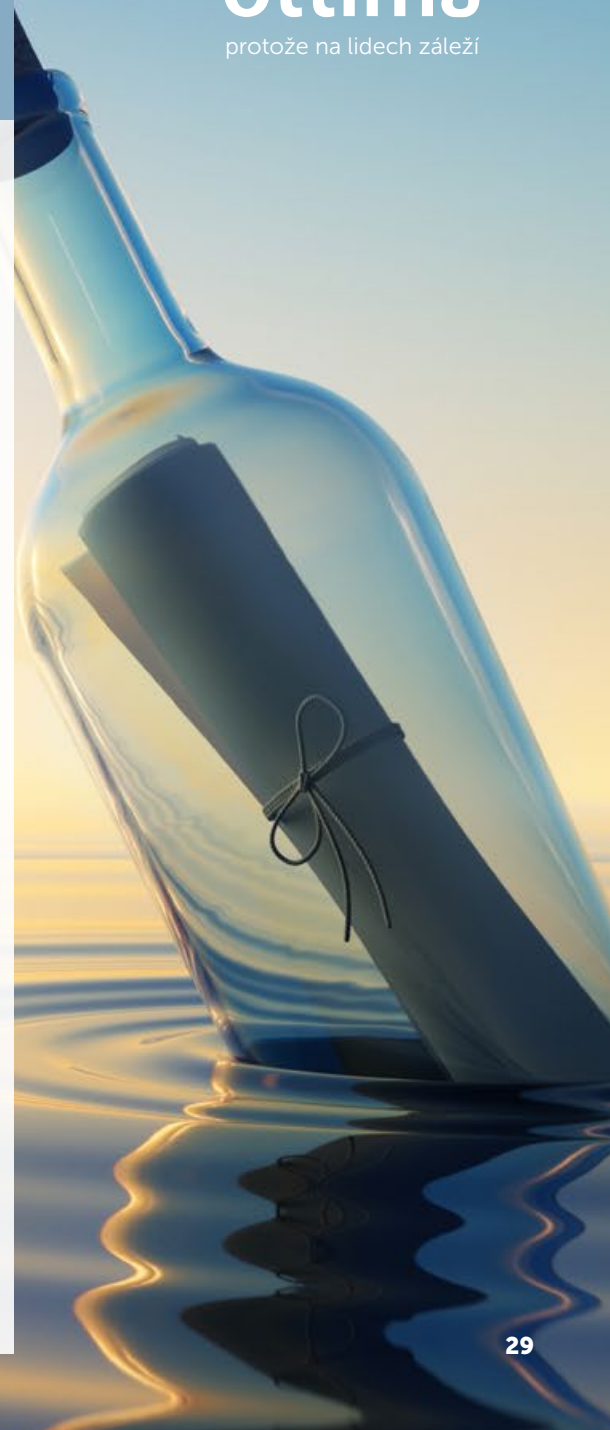
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se vytvářet originální prezentace, které prodají vaši myšlenku
- Poznáte sílu emocí a naučíte se s ní aktivně pracovat
- Stanete se vypravěči příběhu, který si vaši posluchači budou chtít vyslechnout až do konce
- Seznámíte se s moderními trendy v oblasti vizualizace



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co dělá prezentaci poutavou? EMOCE – EMOCE – EMOCE!
- Základní principy přístupu k prezentacím – tajemství Steva Jobse
- Svědomitá příprava, poctivý trénink a poučení z vlastních chyb – jedině to je správná cesta k dokonalosti
- Ingredience perfektní prezentace – obsah, přednes, design
- Současné moderní trendy a zákonitosti vizualizace – čistota, jednoduchost, hravost
- Využití symboliky a kreativity k vytvoření dojmu
- Co ukážu, co řeknu, co rozdám
- Velké finále a call to action



Rozsah kurzu
1 DEN

Asertivita jako zdravé sebeprosazení a obrana proti manipulaci



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Asertivita představuje souhrn zásad komunikace a zároveň přístup k životu. Je to přístup, který umožňuje přímé a otevřené jednání a chování, jímž člověk dokáže prosadit své zájmy a požadavky, uspokojit své potřeby, vyjádřit ná-

zory a city, ale současně bere v úvahu i potřeby a zájmy druhých lidí. Díky asertivnímu přístupu se stanete integrovanou osobností, která neublíží sobě ani druhým a respektuje práva druhých, ovšem hájí i svá práva.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Lépe pochopíte chování své i druhých lidí, budete umět odhadnout reakci komunikačního partnera, přizpůsobit mu svoje jednání a získat ho na svoji stranu
- Uvědomíte si, že vaše vlastní potřeby a názory jsou stejně důležité jako potřeby a názory druhých
- Zlepšíte svou schopnost brát věci s nadhledem, nebát se, nerozčilovat se
- Dokážete bez pocitů viny sdělovat i nepříjemná rozhodnutí



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co je a není asertivita
- Rozdíly mezi pasivním, agresivním a asertivním chováním – jak tyto vzorce chování identifikovat u sebe i u ostatních a vhodně na ně reagovat
- Základní asertivní práva a povinnosti
- Jak jednat přímo a otevřeně, abyste dokázali prosadit vlastní zájmy a požadavky, uspokojit své potřeby, vyjádřit názory a city a zároveň brali v úvahu i potřeby a zájmy druhých lidí
- Jak se účinně bránit manipulaci a vyvarovat se vlastní manipulace druhých
- Umění říkat „ne“
- Asertivní kritika a pochvala – jak je poskytovat a přijímat



Rozsah kurzu
1 DEN

Efektivní komunikace v týmu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Komunikace s druhými tvoří naprostý základ našeho fungování ve společnosti. Zároveň je ale častým zdrojem nejrůznějších zádrhelů a problémů, neboť často předpokládáme, že ostatní lidé mají stejné vidění světa jako my

sami. Pochopení toho, proč mezi lidmi tak často vznikají komunikační šumy a nedorozumění, vám pomůže lépe vycházet s vaším okolím a být pro druhé příjemným komunikačním partnerem.



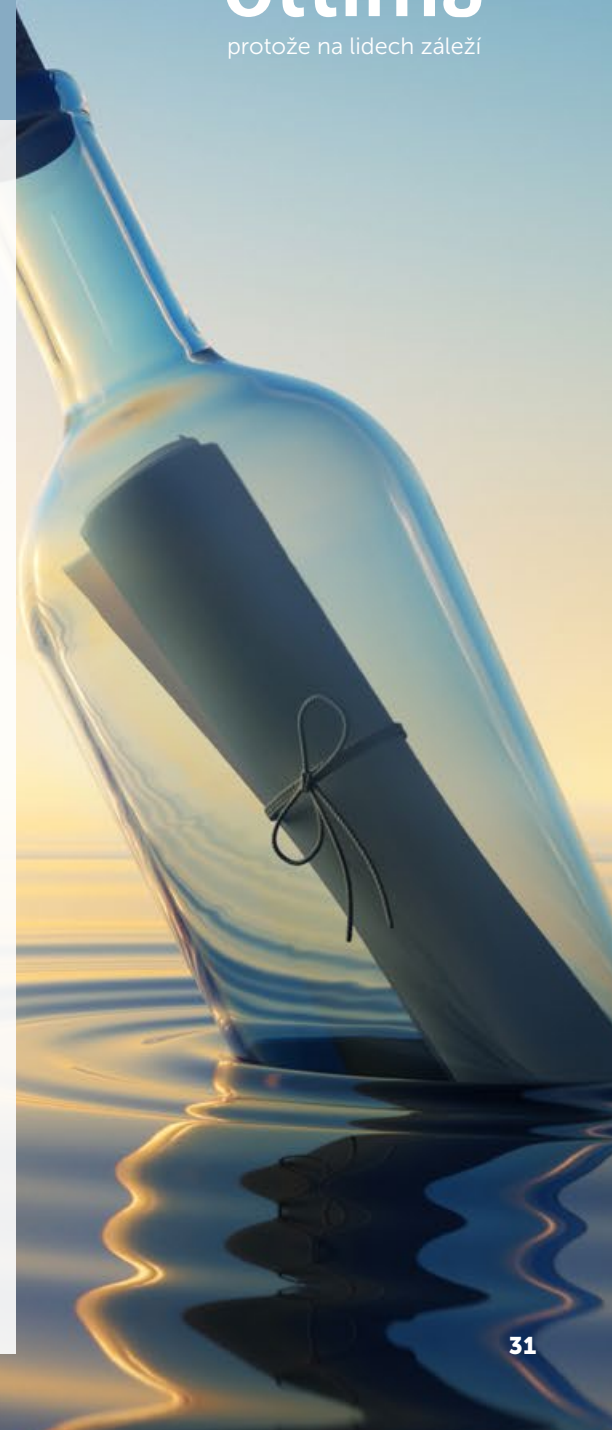
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Posílíte svou schopnost efektivně komunikovat s druhými
- Naučíte se dávat druhým prostor, správným způsobem se ptát, ověřovat si vzájemné porozumění a skutečně aktivně naslouchat
- Podíváte se za hranice vlastní „škatulky“ a pochopíte, že stejný výrok nebo situaci je možné vnímat a chápat mnoha různými způsoby
- Dokážete úspěšně a rychle navázat vztah a vazbu s komunikačním partnerem



RÁMCOVÝ OBSAH

- Sebereflexe – vaše silné a slabé stránky v komunikaci
- Verbální a neverbální komunikace
- Proč si tak často nerozumíme – co mi druhý říká a co já slyším, komunikační šumy a bariéry
- Moudrost starých Toltéků: nevytvářejte si žádné domněnky – proč se bojíme ptát a raději si vytváříme vlastní výklady
- Jsou vaše uši otevřené? Soustředíte se na to, co vám druhý říká, nebo si už v duchu připravujete, co řeknete vy jemu?
- Principy efektivního dotazování, typy otázek, diagnostický trychtýř
- Barevná typologie – jak přizpůsobit svou komunikaci různým typům osobností
- Průzkum komunikačních dovedností – jak vnímá mou komunikaci okolí



Rozsah kurzu
1 DEN

Zvládání konfliktů a náročných situací



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Různé druhy vypjatých situací tvoří nedílnou součást našich životů. Každý člověk se dennodenně dostává do kontaktu s mnoha různými lidmi s odlišnými pohledy a názory. Je proto užitečné naučit se vhodně zacházet

s vlastními emocemi, umět číst emoce druhých a vhodně na ně reagovat a předcházet konfliktům a nedorozuměním. A když už konflikt vznikne, je pro život dobré umět ho konstruktivně vyřešit.



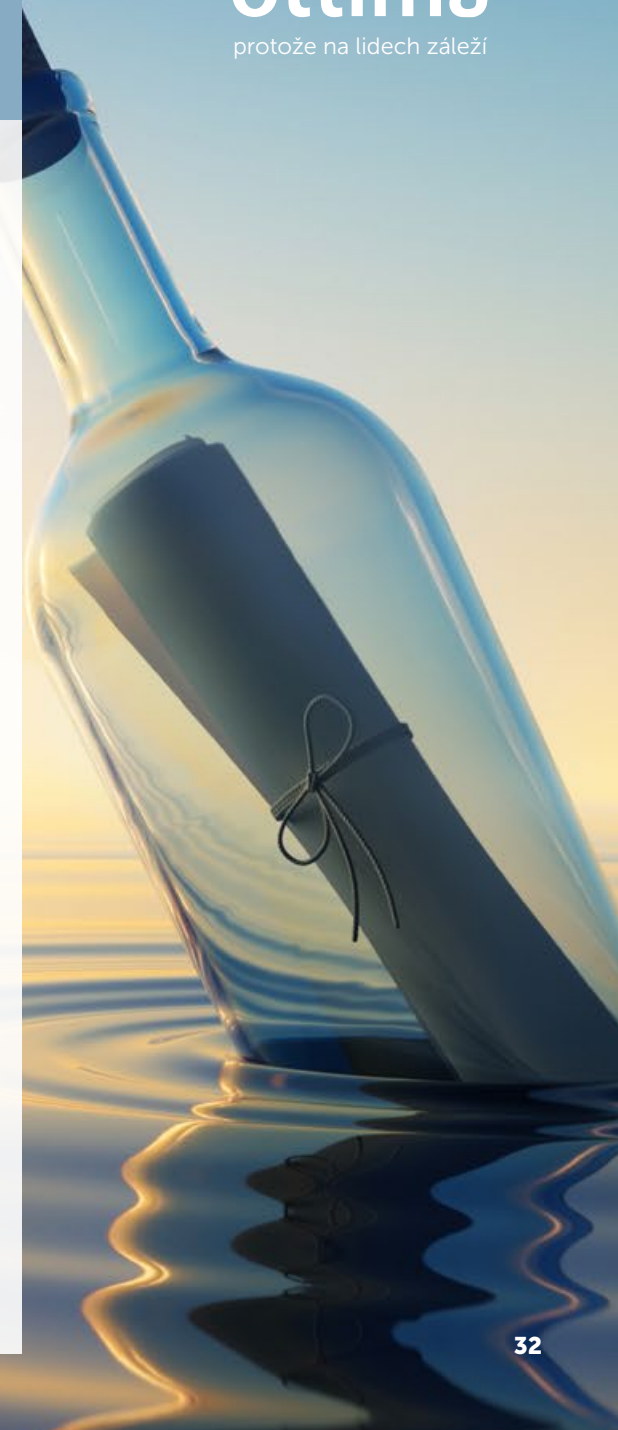
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, proč konflikty vznikají, a díky tomu se jim naučíte efektivně předcházet
- Odhalíte své osobní spouštěče negativních emocí, což vám pomůže změnit přístup a ustát řadu nepříjemných situací
- Když už konflikt nastane, naučíte se reagovat tak, abyste zbytečně nestupňovali negativní emoce a došli jste k pozitivnímu řešení
- Díky systému BIO se naučíte lépe vyjadřovat své pocity, aby vás druhá strana skutečně pochopila



RÁMCOVÝ OBSAH

- Management emocí – jak aktivně pracovat s vlastními emocemi a nenechat se emocemi ovládat
- Porozumění osobním spouštěčům jako klíč ke změně přístupu a zažitých vzorců chování
- Rozbušky a příčiny konfliktů, jak konfliktům účinně předcházet
- Konstruktivní řešení konfliktu – postup, strategie a pravidla řešení konfliktů
- Konstruktivní zvládání emocí a jak o nich mluvit – systém BIO (Behavior – Opportunity – Impact)
- Konstruktivní a destruktivní aspekty konfliktů, jak se z konfliktu poučit
- Varovné signály skrytých konfliktů
- Praktické relaxační techniky pro nepříjemné situace



Rozsah kurzu
2 DNY

Taktiky jednání v nepřímém vedení



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Také jste už unaveni z toho věčného „politikaření“ v práci? Na pracovišti se často dostáváme do situací, kdy potřebujeme ovlivnit kolegy nebo spolupracovníky (v projektových týmech, napříč odděleními apod.), ale nemáme na ně přímý vliv, protože nejsme jejich nadřízení. V kurzu

si ukážeme, jaké taktiky a strategie můžete využít, abyste prosadili svoje cíle, získali možnost dělat práci také podle sebe a zároveň si udrželi dobré vztahy pro další spolupráci. Vytvoříte si vlastní plán řešení konkrétního problému, který vás tíží.



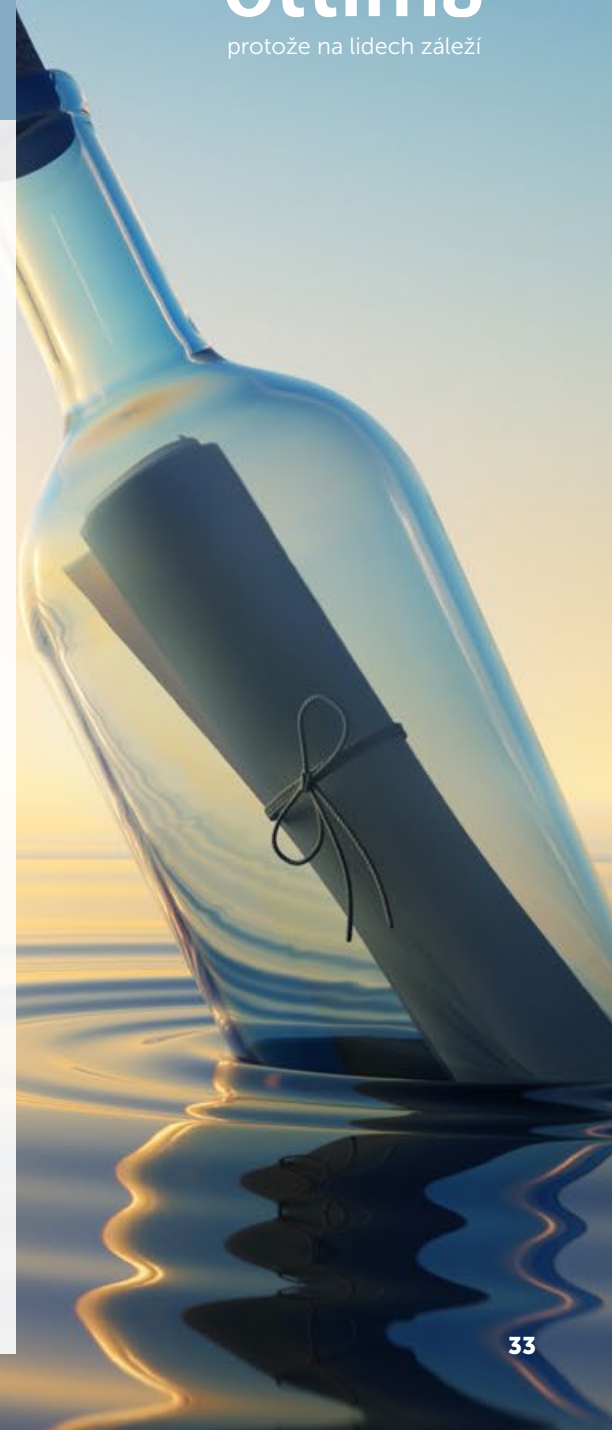
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Osvojíte si pozitivní taktiky k ovlivnění spolupracovníků, kteří nejsou vaši podřízení, ale potřebujete s nimi spolupracovat a získat je pro věc
- Seznámíte se s pěti základními strategiemi a jejich přiměřeným použitím v praxi, aby vám sloužily
- Vyberete si hlavní problém a budete na něj v průběhu kurzu aplikovat myšlenky a dovednosti, které v kurzu získáte
- Vytvoříte si devadesátidenní taktický plán k naplnění svých konkrétních cílů



RÁMCOVÝ OBSAH

- Taktická úskalí a strategie v každodenních situacích
- Jak rozpoznat taktizování v ožehavých tématech na pracovišti
- Jak čelit negativním taktikám
- Angažování vyhýbavých typů
- Zneškodnění agresivních oponentů
- Jak se postavit taktice kompromisů
- Jaké pozitivní taktiky použít, abyste dosáhli svých cílů a zároveň si budovali dobré pracovní vztahy
- Moje pozitivní taktická kampaň



Ved'te jednání tak, aby účastníci dospěli k informovanému rozhodnutí a byli loajální k výsledkům

Rozsah kurzu
2 DNY

Řešitelské schůzky (facilitace)



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Umění správně vést pracovní jednání je základní podmínka získání užitečného výsledku. V kurzu se naučíte vést efektivně skupinovou pracovní schůzku k cíli (výsledku), na kterém se podílejí všichni její účastníci. Zorientujete se v odlišnostech přístupu k workshopu, poradám a dalším

typům jednání, získáte přehled o kontextu a ujasníte si kroky vedení procesu řešitelské schůzky. Kurz je zaměřen zejména na aplikační úroveň facilitace a promyšlenou volbu správných technik skupinové práce a rozhodování.



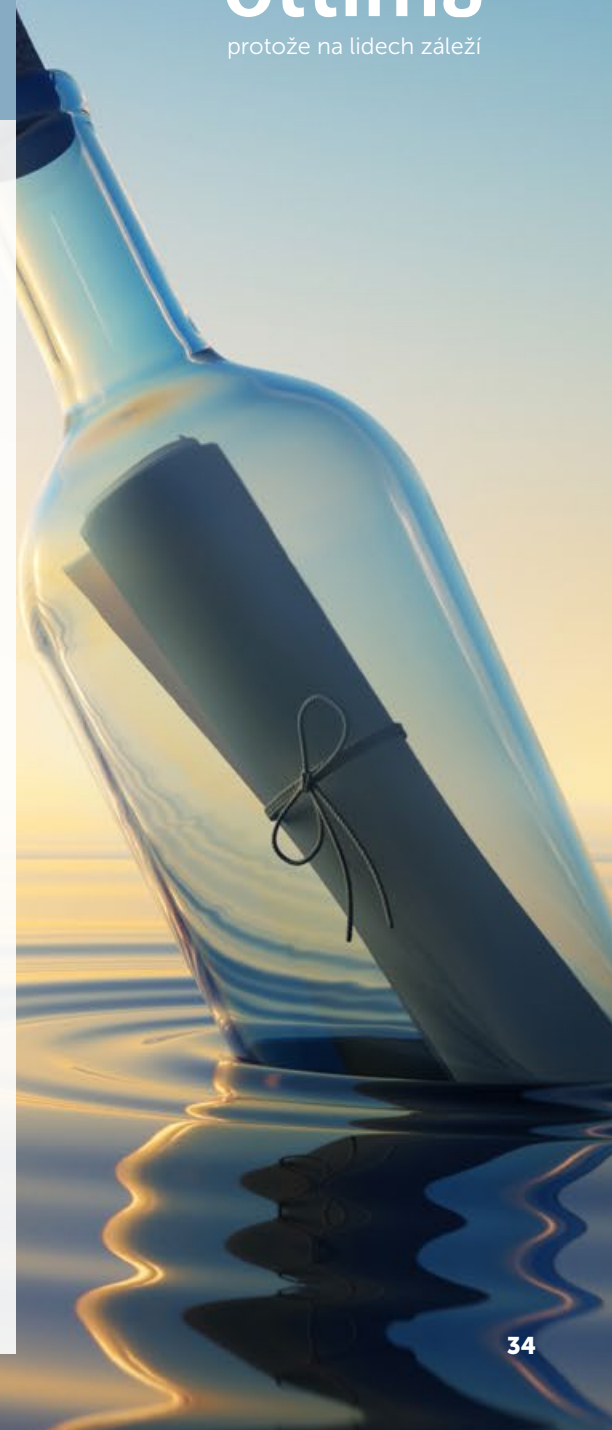
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte ucelený přehled technik skupinového řešení problémů
- Budete trénovat techniky definování problému, hledání možností řešení a jejich zhodnocení a techniky rozhodování
- Naučíte se cíleně vybrat z databanky technik postup, který odpovídá situaci a požadovaným výstupům
- Sestavíte si scénář vedení workshopu včetně volby technik
- Dokážete provést skupinu úskalími rozhodování



RÁMCOVÝ OBSAH

- Role a dilema facilitátora – proces, nebo výsledek?
- Základní výbava facilitátora a účastníků porady, desatero facilitátora
- Sestavení scénáře a jeho časové rozvržení
- Správná volba techniky podle situace a typu problému
- Typy rozhodování a jejich možnosti – autoritativní, participativní, delegování, hlasování, konsensus
- Krizové situace v jednání (agresivní chování, útok na facilitátora, pasivita, všichni mluví, jejich prevence a řešení)
- Návčiv facilitáčních dovedností na konkrétních problémech



Rozsah kurzu
2 DNY

Kruciální rozhovory



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Většinou se potýkáme s problémy, které souvisejí s tím, jak se lidé chovají, když s nimi ostatní nesouhlasí v důležitých, srdečných záležitostech. Kurz vás připraví právě na takové situace. Naučíte se přetavit vztek a pocit ublíženosti v silný a úspěšný rozhovor. Pomůže vám k tomu,

abyste byli přesvědčiví. Za klíčové rozhovory považujeme ty, v nichž jde o hodně – střetávají se v nich různé názory a zapojují se silné emoce. A když jde o hodně, potřebujete takové jednání dobře zvládnout.



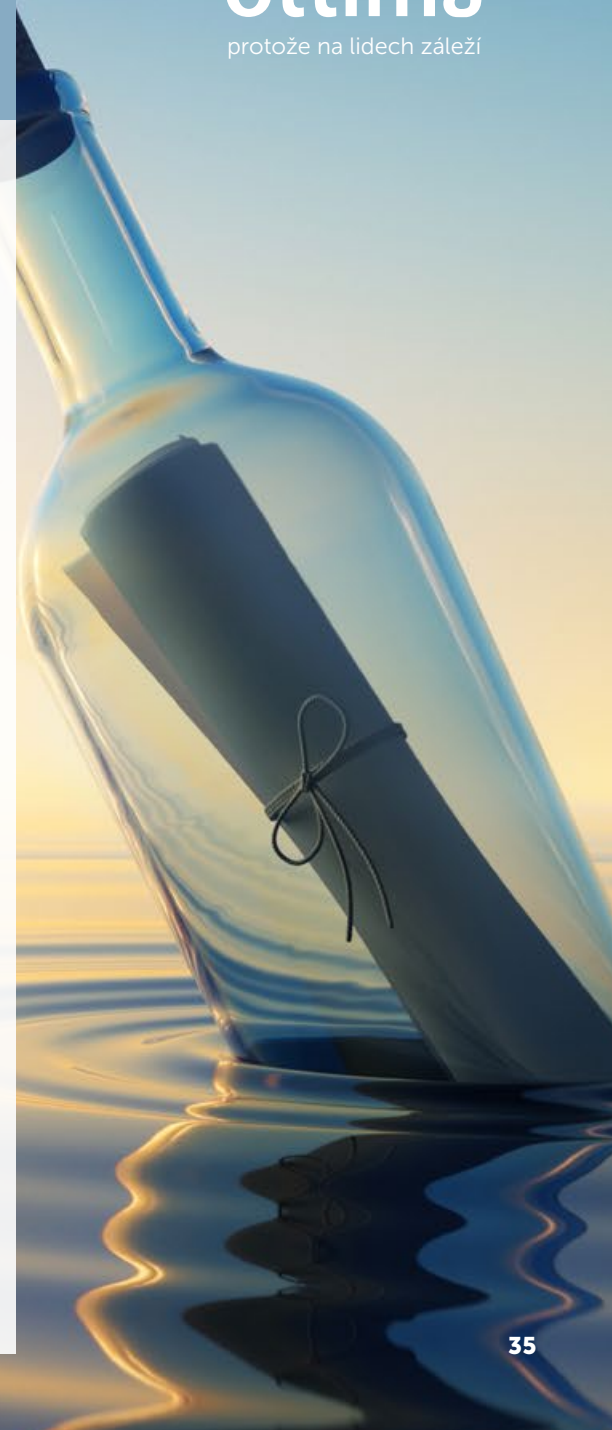
CO SI Z KURZU ODNESETE

- Připravíte se na klíčové rozhovory s využitím osvědčených technik
- Dokážete převádět hněv a pocit ublížení na přínosný dialog
- Zajistíte si bezpečné projednávání téměř jakéhokoli tématu
- Naučíte se hovořit přesvědčivě, nikoli bojovně



RÁMCOVÝ OBSAH

- Kruciální/klíčové rozhovory – jejich podstata, jak je obvykle řešíme
- Jak vést rozhovory smysluplně, i když jsme naštvaní či dotčení
- Jak zachovat věrnost tomu, co opravdu chceme
- Okamžik pravdy
- Ovládání vlastních interpretací situací
- Prozkoumání myšlenkových pochodů druhých
- Rozhodování o tom, jak se budeme rozhodovat



OSOBNÍ rozvoj



Rozsah kurzu
1 DEN

Stress management a prevence syndromu vyhoření



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Jen málokdo dnes může říct, že ve svém životě neprožívá žádné stresové situace. Určitá míra stresu k našemu životu prostě patří, ale pro zachování duševního zdraví je

nezbytné umět se stresem zacházet efektivně, proaktivně a především preventivně. Díky tomu získáme více energie a budeme zažívat více radosti v životě i v práci.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Poznáte oblasti, ve kterých na vás stres působí, a identifikujete své osobní hranice tolerance vůči stresu
- Objevíte vlastní zdroje vnitřní energie, aby se vaše „baterky“ už nikdy nevybily
- Načerpáte tipy na cílenou relaxaci, aktivní odbourávání stresu, obnovu a udržování své duševní kondice
- Naučíte se udržovat rovnováhu mezi pracovními povinnostmi a osobním životem



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co je to stres a co se s námi ve stresu děje
- Jak nás v každodenním životě ovlivňuje stres, jaké existují hmotné a emocionální stresory
- Já ve stresu – moje stresové situace, moje stresové symptomy, moje stresové chování
- Jak efektivně zvládat stres – metody „tady a teď“, protistresové a relaxační techniky
- Zdroje vnitřní energie
- Priority v mém životě, kudy vede správná hranice mezi osobním a pracovním životem
- Dlouhodobý stres aneb Jak nevyhořet (burn out) – diagnostika úrovně vyhoření v pracovním procesu
- Preventivní kroky, aby nedošlo k vyhoření

Rozsah kurzu
1 DEN

Stress management metodou inner game



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Stresu je třeba čelit aktivně a preventivně! Trpíte bolestmi hlavy či zad, bývá vám špatně od žaludku? To vše mohou být následky dlouhodobého stresu a není radno je brát na lehkou váhu. Inner game neboli vnitřní hra, která

má svůj základ ve sportovní psychologii, představuje jedinečnou metodu, jež nám umožní iniciovat proces vnitřní změny směrem k vyšší psychické stabilitě, odolnosti i sebejistotě.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Zjistíte, že zvládání stresu nespočívá v odstranění vnějších podnětů, ale vnitřních příčin, na jejichž odbourání můžete sami aktivně pracovat
- Odhalíte cesty k iniciování patřičné změny, které pomáhají stres zvládnout
- Osvojíte si soubor postupů a cvičení, které vám pomohou chránit se před psychickou nestabilitou
- Naučíte se účinně odpočívat a udržovat si duševní zdraví



RÁMCOVÝ OBSAH

- Vysvětlení pojmu inner game (vnitřní hra)
- Principy a fungování metody inner game
- Vaše stresové faktory a vytvoření osobního „stromu stability“
- Využití vnitřních schopností k vytvoření vlastního ochranného štítu
- Vy a váš život – řiďte svůj život aktivně, nenechte se vláčet vnějšími okolnostmi a buďte pány svých rozhodnutí

Rozsah kurzu
1 DEN

Řízení sebe, času a priorit



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Máte někdy pocit, že nemáte svůj čas pod kontrolou? Že místo abyste vy řídili aktivity, úkoly a termíny, řídí spíše ony vás? Osvojíte-li si efektivní principy moderního

time managementu, naučíte se lépe řídit sami sebe a své aktivity v čase, zbavíte se pocitu bezmocnosti a vrátíte do svého života tolik potřebnou rovnováhu.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Poznáte svoje rezervy v oblasti řízení času, pochopíte souvislosti mezi příčinami těchto rezerv a možnostmi jejich řešení
- Nasměruje se k tomu, že budete nejen plnit své pracovní úkoly v kvalitě a čase, ale také řešit vše potřebné v osobním životě s menší stresovou zátěží a podle aktuálních priorit
- Budete schopni lépe koordinovat firemní cíle se svými cíli profesními i osobními
- Naučíte se efektivně plánovat, stanovovat si priority a své plány skutečně dodržovat



RÁMCOVÝ OBSAH

- Jak být pánem svého času – máte možnost volby
- Time management čtvrté generace – osobní spokojenost v centru pozornosti
- Praktické tipy a nástroje k práci s prioritami a efektivnímu plánování
- Bludný kruh odkládání a jak s ním skoncovat
- Vymezte si vlastní hranice a nenechte se zatáhnout do činností a úkolů nad své časové možnosti
- Jak si uspořádat pracovní den, abyste odvedli dobrou práci a zároveň se při tom bavili
- Kouzlo sebemotivace – snažte se dělat vše tak, jak nejlépe umíte, a budete se cítit dobře

Rozsah kurzu
1 DEN

Rozvoj sebedůvěry a sebevědomého vystupování



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Skutečná sebedůvěra je něco, co vychází zevnitř, je to také naše láska k sobě samým. Často je však sebedůvěra vnímána hanlivě. Avšak bez lásky k sobě samému není možné se harmonicky vyvíjet a navazovat uspokojivé

vztahy s ostatními. Zdravá sebedůvěra ovšem inspiruje – sebevědomí lidé podněcují sebevědomí u svých kolegů, šéfů, zákazníků i přátel.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Díky praktickým nácvikům si budete více uvědomovat vlastní hodnotu a oceňovat se
- Zjistíte, jaké maličkosti dokážou zvýšit váš vliv
- Získáte úctu k sobě a nezávislost na názorech ostatních
- Uvědomíte si, že sebeláska není sobeckost nebo egoismus, ale přirozený a správný postoj k vlastnímu já



RÁMCOVÝ OBSAH

- Sebevědomí vs. sebedůvěra
- Rozdíl mezi nízkou, zdánlivě vysokou a zdravou sebedůvěrou
- Sebereflexe – jaké máte sebevědomí a sebedůvěru
- Bloky a zdroje – jaké překážky si sami stavíme do cesty a jaké zdroje nevyužíváme
- Rozbor předchozích úspěchů – jak ze splněných cílů načerpat energii k dosahování dalších
- Jednoduché kouzlo přiměřených cílů – proč kráčet k nedosažitelnému cíli
- Práce s tělem – jak nás může podpořit naše vlastní tělo
- Vytyčení cesty k úspěšnému dosahování cílů

Rozsah kurzu
1 DEN

Osobnostní typologií k snadnější komunikaci



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Trénink je vhodný pro každého, kdo se dostává do časté interakce s druhými – zákazníky, kolegy či podřízenými. Seznámíte se s barevnou osobnostní typologií a díky tomu lépe pochopíte vzájemné odlišnosti mezi lidmi a získáte praktický základ pro efektivní komunikaci. Osob-

nostní typologie vám pomůže najít odpovědi na dvě základní otázky: „Kdo jsem já a jak reaguji v různých situacích“ a „Kdo je můj partner na druhé straně a jaké reakce mohu očekávat od něj“.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Porozumíte svým vlastním přirozeným kvalitám
- Naučíte se efektivně zacházet s negativními aspekty své osobnosti
- Lépe porozumíte potřebám druhých a naučíte se s nimi pracovat
- Znalost osobnostní typologie vám ulehčí práci a vylepší osobní i pracovní vztahy



RÁMCOVÝ OBSAH

- Historický kontext a základní principy osobnostní typologie
- Koncept čtyř barevných skupin, který člověku pomůže lépe se v sobě vyznat bez „škatulkování“ a diskriminace
- Charakteristiky barevných typů a jejich rozpoznávání v praxi
- Kdo jsem já – určení vlastního barevného typu, poznání vlastních silných stránek a omezení
- Praktické využití barevné typologie – k vyjednávání, budování vztahů, sestavování týmů, fungování v projektových týmech, zadávání úkolů, motivaci, náboru a výběru zaměstnanců apod.

Rozsah kurzu
1 DEN

Pracovní styly



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Všichni chceme být úspěšní. K tomu potřebujeme kromě jiného také umět rozpoznat své silné stránky, naučit se je rozvíjet, a tak kompenzovat své nedostatky. V kurzu vás provedeme vašimi úspěchy, které jsou důležité pro vaše sebevědomí i další profesní rozvoj. Poznáte pět základ-

ních pracovních stylů a řadu konkrétních podnětů, které využijete v rozvoji své profesní kariéry i k osobnímu růstu. Odstraníte z cesty některé „balvany“, které vám brání k dosažení větší spokojenosti v životě.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Poznáte, jak se utvářely vaše profesní zdroje a provede jejich „inventuru“
- Naučíte se využívat svůj potenciál prostřednictvím svého pracovního stylu
- Budete vědět, jaký typ úkolů vám vyhovuje a jaké činnosti raději přenecháte někomu jinému
- Naučíte se používat systém pochval a ocenění



RÁMCOVÝ OBSAH

- Analýza zdrojů úspěchů
- Typy osobních pracovních stylů
- Rozpoznání vlastního pracovního stylu
- Stresové reakce z pohledu pracovního stylu a jejich zvládnání
- Řízení času z pohledu pracovního stylu
- Struktura pochval v osobním a pracovním životě
- Úspěch – kde se bere? Jak se roste?

Rozsah kurzu
1 DEN

Zvládání změn



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Změna je přirozená součást našich životů a naší práce, ale jen málokdo skutečně přijímá změnu jako každodenní životní realitu a pozitivní jev. Trénink je inspirován dnes už klasickou knihou o změně a jejím zvládání *Kam se po-*

děl můj sýr? od Spencera Johnsona. Vtipné podobenství o lidičkách Leňovi a Beňovi vám ukáže báječný způsob, jak se efektivně vyrovnat se změnami a chopit se všech následných výzev.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte změnu jako běžný životní a firemní standard
- Naučíte se změny i dočasné komplikace účinně zvládat na psychologické i profesní úrovni
- Získáte inspiraci, nástroje a tipy, jak se nenechat změnami vykolet a dívat se na nové situace věcně, konstruktivně a v kontextu
- Dozvíte se, jak čelit novým nárokům a co dělat, abyste se s těmito nároky vyrovnali



RÁMCOVÝ OBSAH

- Proč jsou změny tak těžké – emoční reakce lidí na změnu, fáze odporu a co s ním
- Vy ve změně – jak na změnu obvykle reagujete, co pro vás osobně změna znamená a jak ji vnímáte
- Proces změny – 8 kroků podle Johna P. Kottera
- Role ve změně
- Hledání možností, jak se se změnou vyrovnat, zvládnout ji a integrovat ji do svého života – profesionální psychologické postupy
- Jak se z Leňa stát Beněm – narativní práce s příběhem *Kam se poděl můj sýr?*

Rozsah kurzu
1 DEN

Moje osobní značka



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Málokdo si uvědomuje důležitost tzv. osobní značky. Naši značku tvoří vše, co děláme, jak vystupujeme a jak o sobě dáváme vědět. Naše jméno je spojené s veškerými našimi kroky, aktivitami a rozhodnutími, a to v dobrém i špatném

slova smyslu – je naší vlastní sebe prezentací. Chceme-li být úspěšní a dosahovat svých cílů, je třeba svou osobní značku aktivně budovat a vědomě ji chránit proti poškození.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, proč je důležité svou značku cíleně budovat a nenechávat druhé, aby ji budovali za vás
- Uvědomíte si, jak chcete být vnímáni ostatními a co všechno může vaši osobní značku podpořit nebo naopak poškodit
- Naučíte se aktivně využívat konkrétní prostředky a nástroje k budování osobní značky
- Inspirace dobrými příklady z praxe



RÁMCOVÝ OBSAH

- Osobní inventura – kdo jste a co umíte nejlépe, jaké jsou vaše hodnoty a vztahy
- Váš personal branding – čeho chcete dosáhnout, kde si chcete budovat svou reputaci, jak chcete být vnímáni svým okolím
- Komunikace jako prostředek budování značky – čím vším působilte na druhé
- Jak využívat různé komunikační kanály
- Jak si nepoškodit svou značku a na co si dávat pozor, společenský marketing
- Vlastní PR strategie
- Aktivní networking
- Příklady best practices

Rozsah kurzu
1 DEN

Rozvoj kreativity



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Tvořivost neboli kreativitu si většinou spojujeme s básníky či malíři a jejich velkými díly, která obdivujeme. Tvoření nás však v běžném životě provází na každém kroku. Tvoříme, když píšeme e-mail klientovi, při plánování nového projektu, doma při přípravě večeře nebo když si ráno

vybíráme, co si oblékneme. Přírozenou tvořivost máme v sobě všichni, jen ji občas musíme trochu povzbudit. Uvidíte, že ta trocha úsilí vám přinese nevidané možnosti, které využijete v práci i v osobním životě.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, v čem vám aktivní posilování kreativity může pomoci v profesním i osobním životě
- Naučíte se aktivizovat pravou mozkovou hemisféru, a tím podpořit nové pohledy na řešení nejrůznějších praktických situací
- Seznámíte se s technikami, které vám umožní lépe využívat potenciál mozku a rozvíjet vaši vnímavost
- Naučíte se efektivně řešit problémy kombinací kreativního a kritického myšlení



RÁMCOVÝ OBSAH

- Rozdíl mezi tvořivostí a talentem
- Vnitřní a vnější bariéry tvořivosti a jak je překonávat
- Cílené rozvíjení vlastní tvořivosti, význam kreativity v dnešním světě
- Jak souvisí kreativita a výkon
- Zapojení pravé hemisféry mozku, stimulace fantazie – mentální rozcvička a aktivizační techniky tvůrčího myšlení
- Out of box – jak vás změna prostředí a uvedení do neobvyklých situací učí kreativně a flexibilně myslet čili zkuste se na věc podívat z jiného úhlu
- Problém jako příležitost, generování možností řešení

Rozsah kurzu
1 DEN

Pozitivní myšlení



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Být v životě šťastný a spokojený není otázkou toho, zda jste se „dobře narodili“, ale otázkou vlastního přístupu k životu. Důvodů ke štěstí a spokojenosti máme mnoho, jen si je ne vždy uvědomujeme a nebo je neumíme ocenit. A přitom někdy stačí opravdu málo – uvědomit si,

co v životě máme, čeho jsme dosáhli nebo v čem jsme jedineční. Začněte vnímat své pozitivní stránky a dovednosti a vytvořte si základ pozitivního vnímání světa s úsměvem na tváři.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Uvědomíte si klíčový význam vlastního přístupu a postoje k dosahování lepších výsledků a úspěchů
- Získáte praktické tipy, jak u sebe zažehnout pozitivní jiskru a šířit ji i do okolí
- Zamyslete se nad svými hodnotami, úspěchy a cíli
- Naučíte se, jak se nenechat znechutit škarohlídy a jak bojovat proti vlastnímu škarohlídství, které si někdy tak rádi pěstujeme sami v sobě



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co je a co není pozitivní myšlení
- Nastartování pozitivního přemýšlení, jak tento přístup uplatnit v profesním a osobním životě
- Sebeuvědomění, sebereflexe a objektivní zamyšlení nad sebou samým jako klíč ke změnám – kdo jsem, kam jdu, co chci
- Pozitivní programování – myšlenková energie a štěstí
- Myšlenkové znečištění a jak proti němu bojovat
- Jak se nenechat rozhodit
- Rozpoznávání pozitivních emocí a zahánění emocí vyvolávající negativní naladění

Rozsah kurzu
1 DEN

Emoční inteligence jako předpoklad efektivního jednání s lidmi



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Emoční inteligence je schopnost chovat se – a také vést a komunikovat – přiměřeně k situaci, a dosahovat tak nejlepších možných výsledků. Její podstatou je efektivní propojení s druhými na emoční úrovni – zahrnuje porozumění vlastním emocím a motivům stejně jako emo-

cím a motivům druhých. Posílením emoční inteligence dokážete lépe navazovat, udržovat i rozvíjet vztahy, čímž vzroste vaše spokojenost v pracovním i osobním životě.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se odhalovat a korigovat své automatické vzorce chování
- Zlepšíte své schopnosti zvládat vlastní emoce i emoce druhých lidí
- Získáte kompetence utvářet vlastní život a motivovat se s důvěrou ve vlastní síly
- Dokážete hledat cesty ke zlepšení podmínek, analyzovat své chování v zátěžové situaci a účinně se prosazovat při plném respektu ke svému okolí



RÁMCOVÝ OBSAH

- Vztah IQ a EQ
- Základní složky emoční inteligence
- Jak vznikají emoce a jak se projevují
- Tři úrovně emočních pohnutí – afekt, nálada, vášeň
- Nezralé způsoby naplňování potřeb – jak nebýt záchranářem, obětí ani vyděračem
- Moje silné stránky a rezervy v emoční inteligenci
- Cílená práce s vlastními emocemi – sebeovládání, inventura vlastních stereotypů
- Emoční inteligence v každodenním životě – přijímání pravdivé i neoprávněné kritiky, zvládání negativních emocí, sdělování výtek, vyžadování domluvených požadavků

Rozsah kurzu
1 DEN

Myšlenkové mapy



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Máte někdy pocit, že váš běžný způsob přemýšlení vám trochu svazuje křídla? Seznamte se s metodou myšlenkových map – brzy si uvědomíte, že vaše myšlení vůbec není tak ploché, jak jste si možná dosud mysleli. Myšlen-

kové mapy nám pomáhají vrátit se zpět k tomu, jak náš mozek přirozeně funguje a jak jsme se ho nebáli používat jako děti. Vratte svému myšlení volnost!



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Osvojíte si metodu myšlenkových map, která vám otevře brány ke komplexnímu myšlení a originálním nápadům
- Pomocí pohledu „shora“ se naučíte efektivně řešit problémy a budete se umět rozhodovat tak, abyste co nejméně chybovali
- Zapamatujete si vše, co potřebujete
- Plánování se pro vás stane zábavnou a jednoduchou hrou, s přehledem si uspořádáte svůj pracovní i soukromý život



RÁMCOVÝ OBSAH

- Nekonečná síla a potenciál lidské mysli – jak funguje mozek, co je paprskové myšlení
- Vítejte v myšlenkové mapě – co jsou myšlenkové mapy, jak se pracuje se slovy a obrazy, klíčová slova a strukturování myšlenkové mapy
- Myšlenkové mapy k posilování paměti
- Využití myšlenkových map při plánování, rozhodování a řešení problémů
- Myšlenkové mapy při studiu, při poradách a prezentacích – zkratka v životě i v práci

Rozsah kurzu
1 DEN

Jak motivovat sám sebe



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Cítíte, že již nemáte dostatek sil, abyste nastartovali sebe sama? Že vás již netěší to, co děláte? Podívejte se společně s námi na to, kde jsou vaše bloky, jaké množství

pozitivní energie se ve vás ještě skrývá a jak tuto energii znovuobjevit a správně nastartovat. Jen my sami můžeme změnit svůj život a nasměrovat ho na správnou cestu.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, že klíč k udržení vaší motivace spočívá ve vašem vlastním přístupu
- Odhalíte své bloky i zdroje
- Dozvíte se, jak zrušit své demotivátory
- Získáte konkrétní praktické tipy, jak se restartovat



RÁMCOVÝ OBSAH

- Obecná pravidla motivace
- Mé bloky
- Mé vlastní zdroje energie
- Motivační typy, co zvyšuje naši výkonnost
- Moje priority
- Jak vyměnit „musím“ za „chci“
- Sebekoučování

**Vstupte do nového roku v souladu se svými sny,
hodnotami, cíli a úkoly**

Rozsah kurzu
1 DEN

Oslavný rituál pro vstup do nového roku



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Aniž si to uvědomujeme, jsme po tisíce let rituálně založeni. Vnímáme obřady jako vinobraní, dožínky, dočasná nebo stavění vítězných oblouků. Jsme zvyklí žít v cyklickém čase zasévání, úrody a vzdávání úcty či poděkování. Bohužel dnešní stálý tlak na růst a výkon nám okamžiči-

tě po skončení jednoho období nahlásí nový cíl +20 % a bez oslavy, čištění či rozjímání je po nás požaduje. Pojďme společně uzavřít proběhlé období, abychom mohli úspěšně vstoupit do období nového – s novou energií, poučením i pokorou.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Vyčistíte předchozí období
- Rozloučíte se se vším, co si nechcete nést dále
- Oslavíte své úspěchy a vezmete si na další cestu to, co je pro vás užitečné
- Nastavíte svou cestu k úspěchu, spokojenosti a hojnosti
- Propojíte své hodnoty, sny a úkoly, co vás čekají



RÁMCOVÝ OBSAH

- Poděkování za uplynulý rok a za vše, co přinesl
- Rekapitulace – co už nechám za sebou a co si naopak vezmu s sebou do roku nového
- Moje vlastní hodnoty a jak se s nimi znovu spojit
- Vzpomeňme si na své sny
- Moje nové úkoly a cíle – jak je přijmout a dát jim smysl
- Vytyčení nové cesty pro nový rok
- Požádejme o pomoc, aby byla naše cesta úspěšná

Rozsah kurzu
0,5–1 DEN

Oči jako rys



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Nosíte brýle nebo kontaktní čočky a jste smíření s tím, že to tak bude napořád? Nemusí být! Není důležité, kolik je vám let ani jestli jste krátkozrací, nebo dalekozrací – dobře vidět může každý. Oči patří totiž mezi orgány, které

se dokážou velmi rychle regenerovat, jen je třeba je v tom správně podpořit. V kurzu vám pomůžeme regeneraci zraku úspěšně nastartovat a dáme vám konkrétní návod, jak dále pokračovat a co dělat pro zdraví vašich očí.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Naučíte se cviky a postupy, které přirozenou cestou zlepšují zrak a zmírňují nebo zcela odstraňují krátkozrakost i dalekozrakost
- Poznáte tajemství, proč vám oční cviky možná nefungovaly
- Dozvíte se praktické „maličkosti“ k odstranění únavy očí při práci s počítačem, čtení, učení apod.
- Získáte návod, jak po kurzu pokračovat samostatně
- A to nejdůležitější – budete lépe vidět a konečně odložíte brýle nebo čočky

RÁMCOVÝ OBSAH



- Tři základní pilíře dobrého vidění
- Zapojení celého těla, rozproudění krve, živin a kyslíku
- Oční cviky – jak je provádět, aby fungovaly
- Uvolňující cvičení, volné zaostřování, dýchání očima, energetická masáž
- Oční meditace a práce se světlem a stínem
- Rozvíjení periferního vidění
- Blesková relaxace unavených očí
- Zapojení emocí i rozumu do práce se zrakem
- Zařazení cvičení do každodenního režimu

Upozornění

Abyste z kurzu získali maximum, naladte se na odložení kontaktních čoček a brýlí nebo je rovnou nechte doma. Naprostou většinu času budeme prakticky cvičit – k plnému využití cvičení vám pomůže volné a pohodlné oblečení.

Rozsah kurzu
1 DEN

Poskytování první pomoci u dospělých



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Každý z nás se může dostat do situace, že na jeho schopnosti pomoci bude záviset přežití jiného člověka nebo kvalita jeho dalšího života. V kurzu vás provedeme zásadami poskytování laické první pomoci. Poznáte základní stavy a situace, s nimiž se můžete setkat. Procvičíte si

nepřímou srdeční masáž a pomoc při úrazu s tělesem v ráně. Vyzkoušíte si, jak pracuje automatizovaný externí defibrilátor. Dostanete návody, aby vámi poskytnutá pomoc byla účinná a pomohli jste vrátit postiženého zpět do života bez následků nebo s minimem omezení.

CO SI Z KURZU ODNESETE



- Porozumíte správnému přístupu k poskytování první pomoci a zásadám jejího provádění
- Naučíte se efektivně komunikovat s tísňovou linkou
- Osvojíte si znalosti o příznacích a průběhu nejčastějších akutních stavů dospělého a o poskytnutí první pomoci
- Budete vědět, co musíte udělat sami a co už přenechat odborníkům

RÁMCOVÝ OBSAH



- Zásady poskytování první pomoci a legislativní rámec
- Mýty o poskytování první pomoci
- Volání na tísňovou linku
- Řetězec přežití
- KPR – kardiopulmonální resuscitace u dospělých
- Obstrukce dýchacích cest
- Termická zranění – popáleniny, omrzliny, úžeh, úpal, úraz elektrickým proudem, poleptání
- Zastavení krvácení, šokové stavy a jejich řešení
- Praktický nácvik: nepřímá srdeční masáž (KPR), obsluha a činnost automatizovaného externího defibrilátoru, zástava krvácení včetně imobilizace punktujičho předmětu v ráně

MANAŽERSKÉ dovednosti

Osvojte si základní dovednosti a nástroje úspěšného manažera

Rozsah kurzu
2 DNY

Praktické manažerské minimum



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Kurz je určený zejména pro pracovníky, kteří jsou nově v manažerské pozici nebo se s nimi na manažerskou pozici počítá a je třeba je na to připravit. Díky praktickému

zaměření kurzu se noví manažeři dokážou se svou rolí lépe vyrovnat, pochopí její specifika a naučí se základním manažerským dovednostem.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, co vše s sebou nese role manažera
- Dozvíte se, jak z pozice manažera pozitivně ovlivňovat a efektivně řídit pracovní výkon zaměstnanců
- Naučíte se individuálně přistupovat k pracovníkům na základě jejich osobnostního nastavení, zkušeností i konkrétní situace
- Porozumíte klíčovému významu hodnocení zaměstnanců ke zvýšení jejich motivace, efektivity práce a celkové úrovně profesionality firmy



RÁMCOVÝ OBSAH

- Dvě hlavní role manažera – efektivní řízení výkonnosti a cílená podpora rozvoje podřízených
- Situační styly vedení v praxi – kdy a jak využívat jednotlivé styly vedení a proč je to tak důležité
- Efektivní zadávání úkolů – určování cílů metodou SMART
- Užitečný model pracovní motivace – vliv motivace na výkonnost a spokojenost týmu
- Využití zpětné vazby k podpoře rozvoje podřízených směrem k vyšší samostatnosti a kvalitnímu pracovnímu výkonu
- Jaké lidi mám v týmu – barevná osobnostní typologie a jak komunikovat s jednotlivými typy
- Zlatá pravidla efektivního vedení porad – jak to děláme nyní a jak bychom to mohli dělat lépe

Rozsah kurzu
2 DNY

Situační styly vedení



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Zdá se vám, že věnujete tolik času kontrole a dohlížení na činnosti podřízených, že vám téměř nezbyvá čas na nic jiného? Máte ale dojem, že lidé jinak neplní svěřené úkoly tak, jak od nich očekáváte a potřebujete? Přízpu-

sobte svůj přístup adekvátně konkrétní situaci, zkušenostem a individualitě pracovníka a uvidíte, že s pracovními výkony budete hned spokojenější.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, jak a proč využívat tzv. situační styly vedení
- Ujasníte si, jak vypadá ideální zaměstnanec a jak můžete v praxi sami cíleně podpořit vaše podřízené k tomu, aby byli právě takovými zaměstnanci
- Naučíte se, jak u lidí ve vašem týmu rozpoznat, v jaké „situaci“ se nacházejí a jak s nimi správně mluvit, aby zadaný úkol přijali a splnili
- Uvolníte si ruce díky tomu, že budete u podřízených aktivně podporovat samostatný přístup



RÁMCOVÝ OBSAH

- Vedoucí není kontrolor – role manažera, identifikace vlastního přirozeného manažerského stylu
- Vývoj stylů vedení
- Cyklus vývoje pracovníka ve firmě – kdy je potřeba pracovníkovi věnovat nejvíce času, jak si vychovat ideální zaměstnance
- Postoj a motivace vs. zkušenosti, znalosti a dovednosti
- Východiska situačního vedení – úkolové a vztahové chování
- Čtyři styly vedení a jejich využití v praxi – řekni, prodej, podpoř, deleguj
- Jak správně zadat úkol, aby se k vám vrátilo to, co očekáváte

Rozsah kurzu
1 DEN

Jak motivovat druhé



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Máte z výkonů a chování podřízených dojem, že jim práce nedělá radost? Že sice udělají, co od nich žádáte, ale chybí jim energie, zájem o věc a proaktivita? Možná je na čase zamyslet se nad tím, jak vy sami můžete v lidech

aktivně podpořit nadšení, účinně pracovat s jejich individuální motivací a šířit pozitivní atmosféru. To vše vyústí v lepší pracovní výsledky.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte význam motivace pro dosažení lepších pracovních výkonů jednotlivců i týmu
- Přijmete za svou roli motivátora a naučíte se ji efektivně využívat
- Porozumíte tomu, že různé lidi motivují různé věci a že kromě finanční odměny existují i jiné a účinnější způsoby motivace
- Osvojíte si praktické motivační nástroje a seznámíte se s neznámějšími motivačními teoriemi



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co je a co není motivace
- Motivace vnitřní a vnější, pozitivní a negativní
- Motivační role manažera
- Maslowova pyramida potřeb – pět základních potřeb člověka
- Herzbergova teorie motivace
- Motivace jako „obchodní“ činnost – jak prezentovat úkol tak, aby v něm pracovník viděl naplnění svých potřeb
- Jaké typy pracovníků máte v týmu a jak je motivovat
- Osm cest k loajalitě a motivaci zaměstnanců

Naučte se podřízeným říkat, v čem si vedou dobře a kde od nich potřebujete změnu

Rozsah kurzu
1 DEN

Hodnocení a zpětná vazba jako nástroje k cílenému rozvoji vašich lidí



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Potýkáte se s tím, že vaši podřízení by svou práci mohli dělat mnohem lépe? Jste rozčarováni z toho, že lidé nedokážou naplnit vaše očekávání a plnit zadané úkoly a cíle? Důležitým předpokladem je profesionální zpětná

vazba a hodnocení. Vysvětlete lidem, co od nich očekáváte, a pak je informujte o tom, v čem konkrétně si vedou dobře nebo špatně. Uvidíte, že pozitivní výsledky se dostaví velmi brzy.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, že hodnocení není pouze formalita a zbytečná administrativní zátěž, ale příležitost využít skutečný potenciál vašich lidí
- Uvědomíte si, zda vašim lidem poskytujete dostačující zpětnou vazbu a dáváte jim jasné cíle tak, aby je mohli naplňovat
- Dozvíte se, jakým způsobem hodnotit a jak často a jak s výsledky hodnocení nakládat
- Díky intenzivním praktickým nácvikům a konkrétním doporučením a návodům se naučíte poskytovat zpětnou vazbu a hodnotit podřízené na profesionální úrovni



RÁMCOVÝ OBSAH

- Osobnost, vztah a cíl – základní pilíře efektivního vedení lidí
- Sebereflexe – jak dokážete poskytovat zpětnou vazbu
- K čemu slouží hodnocení
- Způsoby poskytování a přijímání zpětné vazby v běžné pracovní praxi
- Průběžná zpětná vazba – příležitosti k pozitivní a rozvojové zpětné vazbě
- Klíčové kroky poskytování konstruktivní zpětné vazby
- Profesionální vedení hodnotícího rozhovoru – příprava hodnotitele, příprava hodnoceného, průběh rozhovoru, zásady vedení rozhovoru, chyby při vedení rozhovoru

Rozsah kurzu
1 DEN

Řízení výkonnosti



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Cílem každého podniku je nepochybně dlouhodobá vysoká úroveň provozní a ekonomické výkonnosti a dosahování očekávaného obchodního výsledku. K tomu je třeba využívat nejen podpůrné systémové nástroje efektivního řízení procesů, ale zejména zavést systematický

přístup do řízení výkonnosti zaměstnanců. V kurzu se naučíte efektivně pracovat s týmem a jednotlivými pracovníky v souladu se strategickými cíli společnosti, a tím soustavně zvyšovat výkonnost celé firmy.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se správně nastavovat výkonové cíle a objektivně analyzovat pracovní výkon
- Seznámíte se s konkrétními manažerskými nástroji k řízení výkonnosti – management by objectives a VAK (výkonnost – aktivity – kompetence)
- Budete umět zaměstnance dobře zapojit do procesu plánování výkonu
- Dokážete s jednotlivými pracovníky individuálně vyhodnocovat jejich výkon a efektivně pracovat na jeho posilování v konkrétních oblastech



RÁMCOVÝ OBSAH

- Na čem všem závisí pracovní výkon a jak ho může manažer podporovat
- Řízení podle cílů – management by objectives
- Vedení podle kompetencí – VAK (výkonnost – aktivity – kompetence)
- Nástroje a ukazatele k měření pracovního výkonu
- Efektivní nastavení KPI, popisy pracovních míst a kompetenční modely
- Zpracování plánu výkonu a rozvoje pracovníka nebo týmu
- Interakce podřízeného a nadřízeného při plánování výkonnosti
- Řízení pracovního výkonu během období, efektivní zpětná vazba, pravidelné hodnocení pracovního výkonu

Delegujte správné úkoly správným lidem a uvolněte si ruce pro další činnosti

Rozsah kurzu
1 DEN

Účinné a smysluplné delegování



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Delegování je častým kamenem úrazu řady vedoucích pracovníků. Vzhledem k pracovnímu vytížení a mnoha úrovním své role se vedoucí často dostávají do známé pastí, kdy sice trpí akutním nedostatkem času, ale zároveň

mají pocit, že musí vše zvládnout sami. Pomůžeme vám z této pastí uniknout a posílit vaši důvěru k podřízeným a díky tomu získat tolik potřebný prostor, čas i energii na řešení toho, co je skutečně váš primární úkol.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte význam delegování a zjistíte, jak na tom sami v oblasti delegování jste
- Naučíte se používat jednoduchý rozhodovací proces – CO, NA KOHO a JAK delegovat
- Zjistíte, jaké úkoly určitě delegovat nemáte
- Naučíte se vhodně zadávat úkoly v kontextu strategických cílů a aktivně posilovat samostatnost vašich podřízených
- Dozvíte se, jak omezit přímou kontrolu, ale zároveň nastavit účinné kontrolní mechanismy, aby byly úkoly splněny v požadovaném čase i kvalitě



RÁMCOVÝ OBSAH

- Manažeri typu A a B, posilování důvěry v druhé a v jejich schopnosti
- Výhody delegování pro manažera, zaměstnance a firmu
- Sebereflexe – jak využíváte delegování
- Co delegovat lze a co ne – rozhodovací proces
- Na koho delegovat – základní kritéria rozhodování, komu úkol v danou chvíli přidělit
- Jak delegovat – příprava, efektivní postup sdělení a zadání úkolu, kontrolní mechanismy, zpětná vazba
- Efektivní zadávání úkolů, předcházení nedorozumění, určování cílů metodou SMART
- Propojení delegování s empowermentem – posilování pravomocí

Rozsah kurzu
1 DEN

Manažer jako kouč a mentor



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Současné ekonomické vlivy zvyšují nároky na výkonnost a flexibilitu firem. Je třeba se stejnými lidmi a za stejných podmínek dosahovat výrazně vyšších výkonů. Koučování a mentoring patří mezi přístupy, které v této situaci umějí pomoci. Respektují člověka a umožňují mu, aby převzal

odpovědnost za svůj pracovní i osobní život, uvědomil si své možnosti rozvoje a našel cesty k naplnění svých cílů. Jsou to přístupy, které dodávají lidem sebedůvěru, motivaci a úspěšnost.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte základní poznatky o koučování a jeho možnostech při vedení lidí
- Budete se umět rozhodnout, v jaké situaci použít který styl
- Naučíte se efektivně využívat otázky a procvičíte si aktivní naslouchání, což jsou hlavní nástroje koučování v managementu
- Získáte návody, jak koučování aplikovat do každodenní činnosti manažera
- Díky koučující zpětné vazbě ze strany trenéra poznáte své silné a slabé stránky v oblasti koučování/mentoringu a budete vědět, na čem u sebe dále pracovat



RÁMCOVÝ OBSAH

- Základní principy koučování a mentoringu a jejich rozdíly
- Co přináší koučování manažerovi, pracovníkovi a společnosti
- Co je to koučování a jeho cíle
- Kdy být koučem a kdy mentorem – nároky na kompetence manažera-kouče
- Umění naslouchat a využívání otázek
- Struktura koučovacého rozhovoru – koučovací model GROW
- Interní standardy PDR (performance development review) – praktická aplikace
- Aplikace na vybrané situace manažera – pozitivní a korigující zpětná vazba, hodnotící a motivační rozhovor

Rozsah kurzu
2 DNY

Vize, strategie a podniková kultura



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Vize (účel), strategie a podniková kultura neexistují v podnikání samostatně. Předpokladem úspěchu firmy je právě jejich provázanost a pružnost v reakci na změny. Profesionální výzkumy ve světě prokázaly, že společnosti se správně definovanou a implementovanou podnikovou

kulturou, která je propojená s vizí a strategií firmy, vykazují z dlouhodobého hlediska výrazně lepší hospodářské výsledky. Díky tréninku získáte přehled o souvislostech a řadu praktických příkladů, jak úspěšně dlouhodobě vést firmu v náročném konkurenčním prostředí.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte informace o propojení vize, strategie a podnikové kultury ve firmě v teoretické rovině i na řadě praktických příkladů
- Poznáte hlavní principy fungování a požadavky akciového trhu
- Seznámíte se jak s obecnou definicí kultury a podnikové kultury, tak s návodem, jak podnikovou kulturu definovat a implementovat
- Na praktické případové studii v podobě jednoduchého podnikatelského záměru si ověříte nastavení klíčových oblastí pro úspěšné fungování firmy



RÁMCOVÝ OBSAH

- Akciový trh
- Provázanost vize, strategie a podnikové kultury
- Proces definování a implementace podnikové kultury
- Vedení lidí, motivace, komunikace
- Práce se změnou
- Rozvoj leaderů a talentů
- Risk management a bezpečnost
- Případová studie

Rozsah kurzu
2 DNY

Od plavčíka ke kormidelníkovi aneb Základy leadershipu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Význam rozdílu mezi pojmy řízení a vedení rychle pochopíte, jestliže si představíte flotilu lodí. Skupiny námořníků na jednotlivých lodích zajišťují chod motorů a fungování plavidel – to jsou vykonavatelé (řešitelé) problému, v jejich případě směřování lodí k vytyčenému cíli. Každé plavidlo má svého kapitána, který námořníky řídí. Kapitán určuje

pracovní rozvrhy, vytváří pracovní postupy, dohlíží na navigaci, deleguje. Vůdce je velitel flotily, admirál. S nadsledem sleduje celou situaci, zabodává prst do mapy a tam, kde je cíl, určuje trasu. Chcete být tím, kdo určuje směr? Nalodte se a objevte v sobě odvahu vzít pomyslné kormidlo do vlastních rukou.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Na paralele jachtingu hravou formou pochopíte, v čem spočívají principy vůdcovství, inspirujete se příběhy odvážných vůdců a začnete rozvíjet svůj vlastní příběh
- Pochopíte podstatu vůdcovství a začnete uplatňovat vlastní osobnost při formování reality kolem sebe
- Naučíte se efektivně pracovat s hodnotami, vizemi a metodami dosahování cílů
- Posunete se z role pasivního realizátora do role aktivního ovlivňovatele



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co leadership přináší, proč ho rozvíjet a podporovat
- Leader vs. manažer – jak se projevuje pravý vůdce, klíčové atributy úspěšného vůdce
- Sebereflexe – podle čeho poznat, že dobře zvládáte umění vést lidi, jak pracovat na překonání svých rezerv
- Vůdcovské styly, jejich tendence a motivační faktory
- Jachtařské osmero úspěšného leadera
- Závod týmových jachet
- „Kde je vůle, tam je cesta“ – leaderi se zaměřují na možnosti, ne na omezení
- Život není náhoda, ale volba – jak se posunout z reaktivity do proaktivity
- Vaše osobní cesta k leaderovství – akční plán

Rozsah kurzu
1 DEN

Efektivní vedení porad



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Bez pracovních porad se neobejdete. Zároveň by však vás ani vaše kolegy či podřízené neměly stát víc času a energie, než je nezbytně nutné. Naučte se vést pracovní

porady tak, aby byly užitečné, stručné a konstruktivní a směřovaly ke stanoveným cílům.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Dozvíte se, jaké jsou nejčastější chyby a nedostatky porad a naučíte se jich vyvarovat
- Seznámíte se s typologií předsedajících i účastníků a dozvíte se, jak jednotlivé účastníky co nejlépe zapojit
- Naučíte se, jak dobře připravit poradu, stanovit její cíle a sestavit program
- Vyzkoušíte si vybrané techniky řízení porad
- Získáte konkrétní inspiraci v podobě praktického desatera pro vedoucí i účastníky porad



RÁMCOVÝ OBSAH

- Cíle a význam porad
- Typy pracovních porad a jejich odlišnosti
- Příprava na poradu jako klíč k úspěchu
- Základní etapy úspěšné porady
- Typy předsedajících a účastníků porady, jak k nim přistupovat
- Techniky vedení porad – od prezentace po řízení diskuse
- Desatero úspěšné porady pro účastníky a pro předsedající
- Nejčastější chyby při vedení porad

Rozsah kurzu
1 DEN

Nábor a adaptace zaměstnanců



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Výběr správných lidí do týmu nepochybně tvoří základ úspěchu jakékoli činnosti. Jak ale po jednom nebo dvou setkáních poznáte, kdo bude opravdu tím správným hráčem do vašeho týmu? Jak si správně definovat kritéria,

kteřá by měl zaměstnanec splňovat? Jak podpořit nováčka, aby se co nejrychleji stal platným členem týmu? Kurz vám pomůže odpovědět právě na uvedené otázky.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte přehled o zdrojích pro vyhledávání zaměstnanců
- Naučíte se posuzovat životopisy po formální a obsahové stránce
- Osvojíte si proces přípravy na výběrový pohovor a jeho vedení
- Seznámíte se s metodikou kompetenčního pohovoru a procvičíte si ji
- Uvědomíte si cíle adaptačního procesu a jak k němu přistupovat, abyste od začátku s novým zaměstnancem budovali dlouhodobou efektivní spolupráci



RÁMCOVÝ OBSAH

- Plánování pracovních sil a analýza potřeb
- Sedm návyků v praxi náboráře podle Stephena Coveyho
- Nábor zaměstnanců – jaké zdroje slouží k efektivnímu vyhledávání zaměstnanců
- Posuzování životopisu – formální a obsahová stránka
- Jak vést výběrový pohovor
- Rozhodnutí o výběru
- Adaptační proces a specifika zapojování nováčků
- Vyhodnocení zkušební doby a kdy je třeba doporučit ukončení pracovního poměru, jaký postup a formu je žádoucí dodržet

Rozsah kurzu
1 DEN

Change management



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Jedinou jistotou dnešní doby je neustálá změna. To často v lidech vyvolává pocity nejistoty a odmítání. Mezi úlohy vedoucích pracovníků patří lidem změny prezentovat, vysvětlit a „prodat“, aby na ně přistoupili a neměli z nich

zbytečnou obavu a zároveň aby pochopili jejich význam a přijali je za své. Kurz je tedy určen primárně pro pracovníky, kteří jsou ze své role buď přímo samotnými iniciátory anebo mluvčími a ambasadory změn ve firmě.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se odhadnout reakce zaměstnanců na plánované změny a zdokonalíte se ve způsobu překonávání odporu vůči změnám
- Budete umět předcházet negativnímu dopadu změn na chod společnosti
- Seznámíte se s vybranými teoriemi řízení změny v organizaci
- Naučíte se zvolit vhodnou strategii a zdokonalíte se ve schopnosti monitorovat a vyhodnocovat celý proces zavádění změny



RÁMCOVÝ OBSAH

- Přijmout vlastní roli ve změně – rozvinout u sebe pozitivní přístup ke změnám a šířit tento přístup napříč týmem
- Role transformačního leadera – je nebo bude to váš příběh?
- Změna jako nástroj k dosahování cílů a zvýšení úspěšnosti firmy, teorie řízení změny v organizaci
- Příčiny změn a jejich dopady na organizaci, předcházení negativnímu dopadu změn
- Předvídání reakcí zaměstnanců na plánované změny, překonávání odporu vůči změnám
- Výběr vhodné strategie zavádění změn, zdokonalování schopností monitorovat a vyhodnocovat celý proces zavádění změny
- Fáze procesu řízení změny

Rozsah kurzu
2 DNY

Projektové řízení



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Proč jsou některé projekty úspěšné? A proč mají některé zpoždění, nejsou dokončené v očekávané kvalitě či překročí významně rozpočet? Projektové řízení je vsutku komplexní disciplína a vyžaduje dobré plánování, skvělou

komunikaci a předvídaní rizik. Kurz vás provede základní strukturou projektového řízení a vybaví vás nástroji k úspěšnému zvládnutí vašich firemních i osobních projektů.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Osvojíte si postup, díky kterému projekty dovedete úspěšně do konce
- Naučíte se rozpoznávat rizika projektů a zmírňovat je
- Uvědomíte si zásadní roli komunikace v každém projektu
- Na svém konkrétním projektu se naučíte používat všechny nástroje v jednotlivých fázích projektu



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co je to projektový management a kdo je projektový manažer
- Karta projektu – klíčový nástroj úvodní fáze projektu
- Projektový plán – rozdělení projektu na fáze a milníky, identifikace kritické cesty
- Určení rolí a odpovědností (RACI) a analýza účastníků projektu
- Komunikační a akční plán – rozvrh komunikace s jednotlivými účastníky a detailní rozvržení jedné fáze projektu
- Realizace a kontrola – jak se projeví změna v projektu na čase, kvalitě/výkonu a nákladech
- Rozpočet, spolupráce s finančním oddělením a oddělením nákupu – nástroje ke sledování plnění rozpočtu
- Analýza možných rizik projektu a nastavení plánu jejich zmírnění
- Vyhodnocení projektu a zohlednění toho, co fungovalo či nefungovalo, v dalších projektech

Rozsah kurzu
1 DEN

Procesní řízení



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Za vším hledej proces! Dělbá práce je spjata s rozdělením odpovědností a provedení úkonů na jednotlivé články společnosti či týmu. V čem spočívá příčina toho, že jsme s některými dodavateli či poskytovateli služeb spokojeni více a s jinými méně? V procesech. Je totiž důležité mít

procesy nastavené tak, abyste naplnili očekávání zákazníka. V kurzu se naučíte, jak mají firemní procesy fungovat, aby konečný zákazník byl s vaší službou či produktem spokojen.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Zjistíte, proč příslušné procesy existují a jak zapadají do základního obchodního modelu společnosti
- Uvědomíte si, kdo je váš zákazník, kdy a kde se s ním „setkáváte“ a jaká má očekávání
- Naučíte se identifikovat všechny zúčastněné strany procesu a jejich odpovědnosti
- Na vlastním reálném procesu si vyzkoušíte použití základních nástrojů na jeho zlepšení



RÁMCOVÝ OBSAH

- Představení obchodního modelu společnosti – základní kámen pro stavbu procesu
- Definice rozdílu mezi procesem a procedurou
- Kdo je zákazník a jaká jsou jeho očekávání (CTQ – cena, čas, kvalita)
- SIPOC – vstupy a výstupy procesu a jeho hlavní milníky, kde proces začíná a kde končí
- Role a odpovědnosti zúčastněných stran (RACI)
- Představení karty procesu – primárního dokumentu k vedení změny procesu
- Pojmenování příčiny, která proces brzdí, a ověření její pravděpodobnosti
- Nástroje k hledání řešení odstranění příčiny a k výběru nejvhodnějšího řešení

Rozsah kurzu
2 DNY

Finance pro nefinanční manažery



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Na ekonomických výsledcích podniku se podílejí všichni jeho pracovníci. Porozumění finančním ukazatelům, výkazům a zákonitostem finančního řízení bývá ovšem určitou tajuplnou oblastí, ve které se orientuje pouze úzká skupina pracovníků. Základní kurz vám pomůže se

v oblasti podnikových financí lépe zorientovat a pochopit klíčové zákonitosti a principy. Praktické zaměření tréninku na každodenní život firmy uspokojí manažery, kteří chtějí firmě dobře rozumět a odpovídajícím způsobem ji řídit.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Seznámíte se se základními finančními kategoriemi a metodami finanční analýzy
- Naučíte se číst finanční výkazy a kontrolovat finanční zdraví vaší společnosti
- Získáte znalosti o efektivitě jednotlivých zdrojů financování, což vám umožní kvalifikovaně vybrat nejlepší možnou variantu
- Naučíte se používat metody finančního řízení různých druhů aktiv a pasiv a používat metody hodnocení investičních projektů



RÁMCOVÝ OBSAH

- Finanční výkazy a informace, které z nich lze získat, základní ukazatele a charakteristiky
- Základní pojmy finančního řízení podniku
- Struktura a organizace finančního řízení
- Rizika finančního rozhodování
- Základy řízení likvidity – řízení pracovního kapitálu, zásob, pohledávek a peněžitých prostředků
- Finanční plánování a controlling
- Rozbor dat obchodních partnerů a konkurence
- Praktická ukázka a interpretace hodnocení podniku

Poznejte lidi okolo sebe, využijte jejich přednosti a buďte úspěšným leaderem!

Rozsah kurzu
1 DEN

Typologie normality



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Umět se orientovat v povahách lidí je umění, které je vysoce oceňováno jak v managementu, tak v obchodu. Potíž je v tom, že většina typologií a způsobů poznávání osobnosti vychází z patologie – tedy z toho, co je v osobnosti špatně. Jenže většina lidí je v pořádku... Pomocí naší

typologie poznáte, co je u lidí normální a co je v pořádku. Získáte nástroje, díky kterým můžete jednotlivé osobnosti poznávat, podporovat a využít či podpořit jejich nejlepší schopnosti.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte základní způsoby poznávání osobnosti
- Seznámíte se se základními teoriemi osobnosti, poznáte jejich výhody a nevýhody
- Naučíte se používat jednoduché klíče k pochopení různých osobností
- Budete vědět, jak s jednotlivými typy komunikovat a jak je motivovat
- Naučíte se vhodně reagovat na potřeby jednotlivých typů osobnosti, čímž dokážete předcházet konfliktům



RÁMCOVÝ OBSAH

- Základní psychologické typologie a jejich omezení
- Co je to věda o zdravém chování a osobnostním vývoji
- Typologie osobnosti vycházející ze zdravé osobnosti (Personality Adaptations)
- Základní charakteristiky jednotlivých typů osobnosti
- Sebereflexe – jak jste na tom vy, kam patříte
- Propojení osobnosti a komunikačních dovedností
- Fungování týmů, které typy osobností se uplatní v týmové práci
- Podpora a motivace jednotlivých typů osobnosti
- Známé osobnosti z pohledu „typologie normality“

Rozsah kurzu
2 DNY

Neformální leader



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Být úspěšným a respektovaným leaderem by měla být meta každého manažera. Na příkladech konkrétních silných neformálních leaderů pochopíte, které vlastnosti neformálního leadera charakterizují a které jsou žádoucí i ve vystupování formálního leadera. Neformální leader by měl dobře znát jednak sám sebe, ale i projevy chování

a typologii osobnosti jiných lidí a měl by být velmi empatický. Neformální leaderi také mají dobře zformulované své hodnoty, poslání a vizi, pro které je pak lidé následují. Výstupem z tréninku proto budou vaše konkrétní plány, které vám pomohou vydat se na cestu k roli neformálního leadera.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte základy neformálního vůdcovství
- Zjistíte, jak se dopracovat k tomu, aby vás ostatní uznávali jako neformálního leadera
- Lépe pochopíte chování jiných lidí i své vlastní, a získáte tak potřebný základ úspěšného ovlivňování vztahů
- Vypracujete si svůj plán do budoucna – vize, poslání a hodnoty
- Dozvíte se, jak motivovat sami sebe i ostatní pomocí nenásilných technik



RÁMCOVÝ OBSAH

- Neformální leader – jak se pozná, jaké vlastnosti má, jak komunikuje a jak se prezentuje
- Kdo může být neformálním leaderem a jaké k tomu musí mít předpoklady
- Jak na sobě neformální leader pracuje – které stránky posiluje, aby podával dobré výkony
- Důvěra a respekt jako dvě nejdůležitější vlastnosti neformálního leadera
- Poslání, hodnoty a vize jako základ vnitřního leaderovství
- Základy úspěšného ovlivňování vztahů – komunikace, typologie lidí, umění asertivity
- Jak motivovat sebe i své okolí

Rozsah kurzu
1 DEN

Rebelové kolem nás



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Téměř v každé firmě se setkáte s lidmi, kteří sice podávají vysoké výkony, ale také často porušují pravidla, neuznávají autority a jsou neustále v opozici. Mívají i zvláštní výsady, protože odmítají působit ve standardním režimu. Zkrátka rebelují. Jsou tedy rebelové ve firmě přínos, nebo spíše

prokletí? Proč vůbec určití lidé rebelují? Odhalme spolu příčiny rebelantství a zaměřme se na využití potenciálu, který v sobě rebelové nesou. Uvidíte, že naučit se s rebely správně pracovat a nesnažit se je za každou cenu umlčet může firmu výrazně posunout vpřed.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Zjistíte, kde rebelie vzniká a jak se projevuje ve výkonnosti jednotlivce i celých týmů
- Poznáte, že rebelové mohou být hybnou silou celé organizace
- Naučíte se naslouchat tomu, co vám rebelové odhalují – např. že něco nefunguje tak, jak by mělo, nebo že některé procesy nejsou efektivní
- Pochopíte, jak s rebely efektivně pracovat, a tím trvale zvyšovat výkonnost firmy



RÁMCOVÝ OBSAH

- Dynamika firmy – hierarchie a vztahy v ní
- Vznik a podstata rebelie z psychologického hlediska
- Jak odhalit příčiny rebelie
- Musí být rebelie vždy negativní? aneb rozdíly mezi pozitivní a negativní rebelií
- Vliv rebelie na výkony firmy
- Chování vašich rebelů jako vzkaz pro vás
- Praktické rady k efektivní práci s rebely

OBCHOD

Rozsah kurzu

**PODLE
DOMLUVY**

Cílené koučování v poli



PROČ ABSOLVOVAT

Chcete-li dosáhnout skutečného zlepšení vašich obchodních aktivit, je třeba se podívat „pod pokličku“. Vaši klienti se zpravidla nejčastěji setkávají s obchodními reprezentanty nebo zástupci. Ať už je v interní terminologii nazýváte jakkoli, jsou tito lidé pro zákazníky tváří i hlasem vaší firmy. Chcete vědět, jak se zákazníci komunikují? Jestli se umí vhodně doptat na klientovy potřeby, odhalit jeho nákupní motivaci a směřovat jednání k úspěšnému uzavření obchodu? Zda se zákazníci aktivně budují dlouhodobé vztahy založené na vzájemné důvěře? Zajistíme

vám odborníka z praxe, který bude v roli supervizora/kouče přítomen reálným pracovním situacím obchodního zástupce – schůzkám s klienty, telefonickým rozhovorům apod. – a poskytne jemu i nadřazeným přímou a komplexní zpětnou vazbu k jeho výkonu. Obchodní zástupce tak získá konkrétní představu o svých silných stránkách, na kterých může stavět, i o slabinách, na které se bude muset zaměřit. Ve spolupráci se supervizorem/koučem si vytvoří akční plán zlepšení svého výkonu v praxi.



CO SI ODNESETE

- Supervizor/kouč poskytuje účastníkovi přímou zpětnou vazbu na jeho výkon a cíleně ho vede k praktickému posunu směrem k efektivnější komunikaci s klienty a lepším obchodním výsledkům
- Supervizor/kouč hodnotí jednotlivé účastníky strukturovaným způsobem podle předem odsouhlaseného formuláře hodnocení spolujízdy tak, aby vznikl prakticky použitelný výstup pro další interní práci na rozvoji účastníků ze strany vedení



RÁMCOVÝ OBSAH (CO SUPERVIZOR SLEDUJE)

- Příprava a stanovení cílů
- Používání prodejních a pracovních nástrojů
- Profesionální vystupování
- Komunikační a prodejní dovednosti
- Kroky obchodní návštěvy
- Dodržování firemních standardů

Udělejte maximum, aby u vás zákazníci nakupovali a vraceli se k vám

ottima
protože na lidech záleží

Rozsah kurzu
1 DEN

Kontakt se zákazníkem na prodejně



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Klíčem k úspěchu podnikání a obchodu je zákazník – jeho získání, nárůst jeho spokojenosti a jeho udržení. Zákazník s vámi zůstane, bude-li spokojený. To ovlivňuje řada faktorů, z nichž zásadní je přístup prodáváče. Právě prodáváč ovlivní celkový dojem zákazníka z obchodu – i když

si nic nekoupí. Prodáváč má možnost svým přístupem ovlivnit, že zákazník bude mít chuť se do prodejny vracet. Ceny zboží a sortiment někdy změnit nelze, zkuste tedy zlepšit to, co je bezprostředně možné změnit – kontakt prodáváčů se zákazníkem.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte širší pohled na péči o zákazníka
- Uvědomíte si, co všechno může hrát roli v tom, že zákazník bude spokojený a motivovaný k dalšímu nákupu právě u vás
- Zdokonalíte svou komunikaci se zákazníkem, abyste zvýšili svůj profesionální kredit a vzbudili v zákazníkovi pocit důvěry a zájmu o jeho potřeby



RÁMCOVÝ OBSAH

- Zákazník ve středu pozornosti – principy komunikace se zákazníkem
- Osobnost prodáváče – osobnostní předpoklady, osobní motivace, znalosti, schopnosti a dovednosti
- Očekávání zákazníků od prodejny a od obsluhy
- Struktura prodejního rozhovoru
- Navázání kontaktu se zákazníkem
- Fáze zájmu – zjišťování potřeb, dotazování, naslouchání
- Prezentace nabídky
- Překonávání námitek a řešení konfliktů
- Empatie k nákupnímu signálu, uzavření obchodu

Osm kroků strukturovaného obchodního procesu vás dovede k úspěšnému prodeji

Rozsah kurzu
2 DNY

Strukturovaný obchodní proces



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Moderní trh nabízí zákazníkům nepřehledné množství možností. Systém strukturovaného obchodního procesu vám pomůže odlišit se od masy obchodníků, kteří zahlcují zákazníka argumenty o svých produktech, jež ovšem

ve skutečnosti vůbec nepotřebuje. Přístupujte k obchodu jako lékař, který pacienta v první řadě důkladně vyšetří – naslouchá a pozoruje – a až následně doporučí vhodnou léčbu jako řešení jeho problémů.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se chápat potřeby obchodního partnera a logiku jeho rozhodování
- Seznámíte se s efektivními obchodními komunikačními technikami a procvičíte si je
- Dokážete přesvědčivě argumentovat a překonávat námitky
- Naučíte se postupovat profesionálně a efektivně směrem k úspěšnému uzavření obchodu



RÁMCOVÝ OBSAH

- Principy a výhody strukturovaného obchodního procesu – STROP
- Tři složky obchodu, na které úspěšný obchodník nikdy nezapomíná – důvěra, logika a emoce
- Představení fází a kroků prodejního procesu, jak mezi nimi v praxi přecházet
- Analytická fáze – připravte se, plánujte, stanovte si cíle... a pak se ptejte a mějte oči i uši otevřené
- Argumentační fáze – mluvejte jazykem zákazníka, převedte vlastnosti produktu na konkrétní výhody pro zákazníka a užitek, který mu váš produkt přinese v podobě naplněných potřeb
- Rozhodovací fáze – zdůrazněte klíčové výhody pro zákazníka a uzavřete s ním obchod/dohodu

Zjišťování potřeb zákazníka



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Všechny firmy hovoří o tom, že jejich nejvyšším cílem jsou spokojení zákazníci a že pro dosažení tohoto cíle udělají vše. Jenže opak je bohužel často pravdou. Prodejci se snaží bezmyšlenkovitě a za každou cenu prodat, či přímo vnutit zákazníkovi své produkty. Zákazník tak nejednou nakoupí a po příchodu domů se cítí být zcela

nespokojený. Taková situace nastává, když se obchodník nezajímá o naplnění potřeb zákazníka a jeho jediný cíl je prodej. Chcete, aby vaši zákazníci byli skutečně spokojeni? Zajímejte se o jejich potřeby, ptejte se, naslouchejte, ověřujte si a dejte jim to, co doopravdy chtějí.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se zákazníkům skutečně naslouchat a soustředit se na to, co vám říkají
- Budete umět odhalit nákupní motivaci zákazníka
- Dokážete se aktivně a efektivně ptát a odhalit zákaznickou potřebu
- Budete umět zákazníkovi prodávat výhody a přínosy, které od produktu očekává



RÁMCOVÝ OBSAH

- Základní kameny vztahu se zákazníkem
- Potřeby a motivace zákazníka
- Zjišťování potřeb zákazníka
- Otázky, jejich typy a použití
- Principy aktivního naslouchání, diagnostický trychtýř
- Jak doporučit náhradu, doplňkový prodej, up-selling, cross-selling
- Nejčastější chyby v komunikaci se zákazníkem a jak se jim vyhnout

Rozsah kurzu
1 DEN

Zvládání námitek a účinná argumentace



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Domníváte se, že jste zákazníkovi atraktivně představili produkt a nabídli mu neodolatelné podmínky, a přesto se vám nedaří obchod uzavřít? Naučte se vnímat zákaznickovy námítky jako znamení zájmu. Podívejte se na věc jeho

očima a zkuste pochopit jeho kupní motivaci. Neargumentujte vlastnostmi produktu, ale konkrétním užitekem pro zákazníka a sami uvidíte, jak úspěšnost vašich obchodů poroste.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, z čeho námítky vznikají a naučíte se je vnímat jako příležitosti
- Naučíte se odlišit pravé námítky od nepravých, poznat jejich podstatu a vhodně na ně reagovat
- Osvojíte si konkrétní praktické postupy pro efektivní práci s námítkami
- Naučíte se věcně reagovat na připomínky zákazníka a argumentovat včetně základů zvládání asertivních technik



RÁMCOVÝ OBSAH

- Co jsou to námítky, jak je poznáte, jaké známe příčiny a druhy námitek
- Nepleťte si námítku s impulsem k vyjednávání
- Překonání námitek – metoda 4P: předvídat, parafrázovat, pochopit, pořešit
- Štěstí přeje připraveným – vytvoření praktického námitníku
- Základy asertivity, zásady asertivního jednání, asertivní techniky
- Formulace argumentů, argumentační řetězec
- Argumentace vs. manipulace
- Podpora argumentů – důkazy, příklady, pomůcky, zapojení zákazníka

Techniky uzavírání obchodu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Každý obchodník ví, že bez uzavření není zobchodováno. Je mu známo i to, jak obtížná může tato část obchodního jednání být. Dokážete sice se zákazníkem skvěle navázat vztah a vzbudit jeho zájem a důvěru, přesto se

vám nedaří navýšit procento úspěšně uzavřených obchodů. Osvěžte si některé klíčové principy, které vám pomohou aktivně směřovat obchod k uzavření a navýšit vaši prodejní úspěšnost.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Odhalíte nejčastější bariéry úspěšného uzavření obchodu a naučíte se je překonávat
- Dokážete odhadnout, kdy nastává správný čas k uzavření obchodu
- Díky intenzivnímu nácviku si osvojíte různé techniky uzavření a naučíte se z nich vybrat tu nejlepší pro konkrétní obchodní situaci a konkrétního zákazníka



RÁMCOVÝ OBSAH

- Rekapitulace jednotlivých fází prodejního procesu
- Bariéry na straně prodejce
- Bariéry na straně zákazníka
- Osvědčené uzavírací techniky a vhodné situace pro jejich použití
- Burza nápadů – co nejlépe funguje vám, vzájemná inspirace mezi účastníky
- Intenzivní praktický nácvik uzavíracích technik

Rozsah kurzu
2 DNY

Základy vyjednávání



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Častou chybou nezkušeného obchodníka, který se dostane do situace vhodné k vyjednání, je jeho přesvědčení, že dobrý vyjednávač si hájí pouze své zájmy a neslevuje z nich. Tato nepřístupnost a neschopnost připustit kom-

promis ovšem není vyjednávání. Ta nejlepší vyjednávání, která vytvářejí základy pro dlouhodobé obchodní vztahy, končí výhrou na obou stranách.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Seznámíte se se strukturou vyjednávání
- Naučíte se, jak ve vyjednávání postupovat a čeho se vyvarovat
- Poznáte různé typy vyjednávačů a dokážete posoudit, s kým máte tu čest a jak mu své jednání přizpůsobit
- Osvojíte si účinné vyjednávací techniky a naučíte se efektivně používat různé vyjednávací styly



RÁMCOVÝ OBSAH

- Prodej a vyjednávání – kdy se jedná o prodej, kdy se řeší námitky a kdy přistupujete k vyjednávání
- Typy vyjednávačů
- Vyjednávací styly
- Vyjednávací proces
- Technika MAPOS pro hladký průběh vyjednávání a úspěšný výsledek
- Technika BATNA ke stanovení hranice, kdy je pro vás obchod ještě výhodný
- Základní principy ve vyjednávání – co je a co není povoleno
- Finty úspěšného vyjednávače – vyjednávejte férově, ale chytře

Rozsah kurzu
2 DNY

Vyjednávání pro pokročilé



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Ztrácíte půdu pod nohama, když proti vám stojí silný vyjednávací partner? Nedávejte mu své ústupky zbytečně levně! V kurzu se naučíte, jak si zachovat klidnou hlavu a nenechat se zatlačit do kouta, i když na druhé straně

stojí silný a zkušený partner. Zároveň ale budete mít stále na paměti, že primárním cílem je dosažení dlouhodobých vítězství na obou stranách a spokojených obchodních vztahů na principu partnerství.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Dozvíte se, jak zaujímat správný postoj – k sobě, k partnerovi a k předmětu vyjednávání
- Osvojíte si dva základní vyjednávací styly – poziční a principiální – a naučíte se na ně reagovat a vhodně je používat
- Dokážete se na jednání připravit tak, aby vás nic nerozhodilo
- Seznámíte se s nejčastěji používanými manipulativními taktikami, abyste se jim uměli účinně bránit
- Naučíte se využívat při vyjednávání základní principy barevné osobnostní typologie



RÁMCOVÝ OBSAH

- Vyjednávačovo dilema: spolupracovat, nebo soupeřit – poziční vs. principiální styl vyjednávání
- Matice vyjednávacích stylů
- Čtyři pravidla principiálního vyjednávání
- Vedení obchodního jednání s prvky typologie
- Vyjednávání jako proces, rozdíly v procesu pozičního a principiálního stylu vyjednávání
- Příprava na jednání
- Zlatá pravidla vyjednávače – praktické rady k úspěšnému vyjednávání
- Poznejte taktiky svého partnera – jak může protistrana kličkovat

Rozsah kurzu
2 DNY

Participační přístup v obchodním jednání



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Vaši zákazníci dnes a denně absolvují desítky obchodních jednání s dodavateli. Každý z nich přitom od zákazníka něco vyžaduje – objednávku, navýšení zásob, umístění produktu do regálu a mnoho dalšího. Na druhou stranu jen málokdo přichází za zákazníkem s jasným návrhem,

jak vzájemně profitovat ze spolupráce. Na prvním místě je spokojenost zákazníka a tím pádem i spokojenost obchodníka – obchodní cíle se tak stávají podružnými, a přesto dojde k jejich naplnění. Obchodní vztah se posiluje a orientuje se na dlouhodobou spolupráci a loajalitu.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte rozdíly mezi jednotlivými formami prodeje – nátlakem, rezignací a participačním způsobem – a jejich dopady
- Naučíte se skutečně zjišťovat a pochopit potřeby zákazníka, aktivně prohlubovat vzájemnou důvěru a budovat dlouhodobé obchodní vztahy
- Seznámíte se s technikou vedení analytického rozhovoru
- Zjistíte, NA CO se máte zákazníka ptát – poznáte „4 elementy“



RÁMCOVÝ OBSAH

- Role obchodního zástupce
- Prodej a jeho různé formy – up-selling a cross-selling
- Sebereflexe – jak být efektivní
- Systém průběhu obchodního jednání
- Typy otázek a jejich fungování v praxi – téměř každý zná rozdíl mezi otevřenými a uzavřenými otázkami, ale jen málokdo se umí správně zeptat
- Naslouchání je brána k porozumění
- Analytická fáze obchodního jednání – „4 elementy“ toho, na co se zeptat a co zjišťovat
- Jak si říct o rozhodnutí, aniž by ležel obchodní návrh na stole

Osobnostní typologie a její využití v obchodní praxi



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

V každodenní komunikaci jste jistě již mnohokrát narazili na to, že s někým se vám komunikuje lehce, snadno chápete jeho dotazy a rozumíte jeho obavám, zkrátka máte pocit, že jste na „stejně vlně“. S jinými lidmi je to naopak složité, komunikace drhne a vy nevíte, čím to je, protože máte pocit, že vy sami děláte maximum. A právě to je

kámen úrazu – všichni zákazníci nejsou stejní a je na vás, abyste styl komunikace přizpůsobili založení konkrétního člověka. Neexistuje univerzální šablona, do níž by každý zákazník zapadl, ale základní rozdělení do čtyř barevných osobnostních typů vám pomůže uhladit cestu k efektivní komunikaci s různými typy zákazníků.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Porozumíte vnitřním pohnutkám jednotlivých osobnostních typů
- Naučíte se jednoduše a rychle odhadnout, se kterým typem zákazníka právě hovoříte
- Dokážete svůj styl komunikace i prodejní argumentaci přizpůsobit danému zákazníkovi a jeho založení
- Budete volit vhodné formulace a efektivně využívat motivaci pro nákup



RÁMCOVÝ OBSAH

- Základní principy osobnostní typologie
- Historický kontext – Hippokrates, C. G. Jung, MBTI
- Klíčové charakteristiky barevných typů
- Určení vlastního barevného typu
- Jak si zákazníka otypovat
- Praktická doporučení pro komunikaci s jednotlivými typy zákazníků

Rozsah kurzu
1 DEN

Psychologie prodeje



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Na první pohled se může zdát, že obchod není žádná věda. Zákazník buď má, nebo nemá zájem nakoupit a vy buď prodáte, nebo neprodáte. Ve skutečnosti se však

na vaší prodejní úspěšnosti podílí mnoho aspektů, jejichž uvědomění vám pomůže úspěšnost vašich obchodů systematicky rozvíjet a zvyšovat.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte systematický psychologický pohled na činnost obchodníka
- Budete schopni úspěšně zvládnout obtížné situace v obchodním jednání
- Naučíte se jednoduše dávat zákazníkovi to, co potřebuje, a vyvarovat se toho, co nemá rád
- Na základě „inventury“ vlastní osobnosti a sebe sama v roli prodejce budete umět pracovat na rozvoji vlastních postojů, schopností a dovedností směrem k profesionální prodejní úrovni



RÁMCOVÝ OBSAH

- Osobnost prodejce a jak se z dobrého prodejce stát výborným (sebereflexe)
- Porozumění hlavním překážkám úspěchu v prodeji v oblasti vlastní psychiky – jaké jsou moje osobní strachy a jak je odbourat
- Osobnostní typologie a její využití v jednání se zákazníky
- Nákupní motivace – jaké mají zákazníci základní pohnutky pro nákup a jak tomu přizpůsobit prezentaci nabídky
- Psychologie prodeje v praxi, bariéry v komunikaci se zákazníkem
- Komunikační techniky a dovednosti k úspěšnému jednání se zákazníky
- Jednání s problematickými zákazníky a řešení obtížných situací
- Nákupní signály, uzavírání obchodu, techniky k navýšení prodeje

Rozsah kurzu
2 DNY

Emoce jako klíč k prodejnímu úspěchu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Zákazníci přicházejí do obchodu z různých důvodů, s různým záměrem a náladou. Jeden něco konkrétního potřebuje, druhý by si pouze rád udělal radost, třetí se jen tak rozhlíží. Jednou si zákazník chce při nákupu příjemně popovídat, jindy jen rychle nakoupit a odejít. Chcete, aby komunikace obsluhy byla pro zákazníka příjemným emocionálním zážitkem, na který bude vzpomínat?

A bude se k vám vracet a svou zkušenost dále sdílet? Naučte se využívat (nikoli zneužívat!) sílu emocí. Empatický přístup plný pochopení, důvěry a skutečného zájmu je tou pravou cestou k srdci zákazníka. Díky citlivé práci s emocemi se dokážete naladit na jeho pocity a předložit mu tu správnou nabídku, kterou v daném emočním okamžiku očekává.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Dokážete rychle rozpoznat emoční naladění zákazníka a pracovat s jeho emocemi
- Pochopíte rozdíl mezi prodejem čistě přes potřeby a prodejem přes emoce
- Naučíte se vytvořit nabídku na základě emocí
- Zvládnete účinně zacházet s vlastními aktuálními emocemi



RÁMCOVÝ OBSAH

- Sebereflexe – kdo jste a jaký je váš postoj k zákazníkům a k prodeji
- Zákazník je nejen váš host, ale zároveň momentální emoce – jak podle toho k zákazníkovi přistupovat
- Jak poznat, proč k vám zákazník přichází – potřeby x emoce
- Prodej prostřednictvím potřeb – to je to, co znáte
- Prodej prostřednictvím emocí – „objevte nový vesmír“: rozpoznání aktuálního emočního rozpoložení zákazníka; vliv emocí při rozhodování; tvorba nabídky, která vyvolá touhu koupit; etika práce s emocemi
- Vaše emoční naladění vs. emoční naladění zákazníka – na co můžete narazit
- Jak pracovat s vlastním aktuálním emočním rozpoložením
- Návuk modelových situací s využitím znalostí o emočním prodeji

Rozsah kurzu
2 DNY

Konzultativní prodej



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Klíčem k úspěchu v obchodu je individualizovaný přístup. V některých odvětvích to platí více a v některých méně, obecně ale lze konstatovat, že doba univerzálních nátlakových technik je dávno pryč. Cílem tréninku je proto

další posílení a rozvoj obchodních dovedností s důrazem na budování dlouhodobých vztahů s obchodními partnery a vytváření pozitivní image firmy.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte výhody konzultativního prodeje
- Získáte další úhel pohledu na prodej, a tím zvýšíte svůj prodejní potenciál
- Osvojíte si techniku PREDICT, která vás úspěšně provede celým prodejním procesem
- Naučíte se budovat dlouhodobou spolupráci se zákazníky na principu win-win



RÁMCOVÝ OBSAH

- Sebereflexe – jaký jste obchodník, na čem můžete dále stavět a v čem se posunout
- Základní principy konzultativního prodeje
- Důvěra a budování vztahu se zákazníkem
- První kontakt s obchodním partnerem – techniky úspěšného navázání vztahu, vytváření dobrého prvního dojmu
- Pyramida motivace obchodního partnera, pochopení jeho potřeb a podmínky k uzavření obchodu
- Konzultativní prodej podle metodiky PREDICT
- Princip obchodní komunikace, argumentace zaměřená na motivaci
- Efektivní práce s námitkami, překonávání námitek

Účinná akvizice po telefonu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Často slyšíme, že domluvit si schůzku je jednoduché. Leckdo si myslí, že zvednout sluchátko a říct „Zákazníku, potřebuji se s vámi setkat a prodat vám naše produkty nebo služby“ zvládne každý. Jenže praxe ukazuje něco ji-

ného. Na tréninku se naučíte, jak v rámci akvizičního telefonátu zákazníka přesvědčit, aby se s vámi setkal, protože jste tak výjimeční a působiví.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Pochopíte, jak váš postoj ovlivňuje úspěšnost vaší akviziční činnosti
- Uvědomíte si rozhodující momenty telefonního rozhovoru, které určují úspěšnost akvizičního telefonátu
- Osvojíte si účinné techniky telefonování a zbavíte se neefektivních návyků
- Naučíte se vypočítat si míru úspěšnosti telefonického „navolávání“ a stanovit si reálné cíle, které je možné naplnit



RÁMCOVÝ OBSAH

- Klíčové zásady kvalitní přípravy
- Co byste měli vědět o vašem produktu, vaší firmě a nabídkách konkurence, abyste byli důvěryhodní
- Jak získat zájem zákazníka v prvních 20 vteřinách, motivovat ho k rozhovoru a následnému setkání – pravidla sjednávání termínů
- Řeč a správné vyjadřování
- Co by měl obsahovat call script (fáze akvizičního telefonátu) a jak ho správně používat
- Sledování úspěšnosti hovorů a praktické rady k jejímu zvýšení – komu a kdy volat
- Zvládání námitek a nesnadných situací

Rozsah kurzu
1 DEN

Prodej po telefonu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Prodej po telefonu je v dnešní době čím dál tím obtížnější disciplína. Zákazníci jsou unavení ze záplavy nabídek, mají k dispozici obrovské množství informačních zdrojů a konkurence je tvrdá. Mnoho zákazníků odmítá jakékoli telefonické nabídky už ze zásady. Telefon však na druhou

stranu stále zůstává efektivním nástrojem, bez kterého se četná odvětví prodeje neobejdou. Naučte se využívat tento nástroj profesionálně, získáte konkurenční výhodu a navyšte vaše prodeje.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se aktivně vést prodejní rozhovor a přesvědčit klienty neodolatelnými argumenty
- Budete se umět sami naprogramovat k úspěchu při prodávání
- Porozumíte spektru komunikačních nuancí a dokážete je využít k užitku svému i zákazníka
- Budete cíleně řídit klientovy akce i reakce a dovedete vše k úspěšnému uzavření spolupráce



RÁMCOVÝ OBSAH

- Specifika telefonního prodejního procesu a jeho úskalí, zásadní rozdíly oproti prodeji face to face a jak s nimi naložit
- Příprava na telefonní rozhovor po stránce formální, obsahové i psychické
- Tipy k vzbuzení zájmu a získání pozornosti
- Struktura úspěšného telefonního rozhovoru
- Komunikační nástroje, práce s hlasem, dotazování a naslouchání
- Principy krátké a účinné argumentace
- Metoda FAB (feature – advantage – benefit) – převedení vlastnosti produktu na konkrétní užitek pro daného zákazníka tak, aby ho nabídka zaujala
- Nákupní signály a uzavření rozhovoru

Rozsah kurzu
2 DNY

Key account management současnosti



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Tržní prostředí je natolik dynamické a proměnlivé, že v něm může být úspěšný pouze ten, kdo stále drží krok s dobou, sleduje aktuální trendy a dokáže na ně vhodně reagovat. Úspěšný obchodník zároveň musí ana-

lyzovat současný stav, zároveň mít pohled stále upřený do budoucnosti a podle toho efektivně plánovat. V kurzu se proto zaměříme na strategický pohled na zákazníka, abyste mohli své obchodní úspěchy rozvíjet dlouhodobě.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Zorientujete se v aktuální situaci na trhu
- Naučíte se číst potřeby zákazníka, vyznat se v kategorii a rozumět značce, konkurenci a chování spotřebitele
- Dokážete efektivně analyzovat data, číst analytické výstupy a využívat je ve strategickém plánovacím procesu
- Naučíte se přistupovat k zákazníkovi komplexně na základě důsledné analýzy dat



RÁMCOVÝ OBSAH

- Role key account managera v současnosti
- Role nákupčích a category managerů v řetězcích
- Pohled shora na tržní prostředí současnosti
- Sběr a analýza dat a jejich využití
- Analýza a porozumění situaci zákazníka a určení strategické role zákazníka v portfoliu
- Informace o zákazníkovi – co, kde a jak shromažďovat
- SWOT ze tří možných pohledů
- Strategický plánovací proces – cíle, strategie, taktické plány a jejich implementace

Jak to vidí nákupčí?



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Mnoho manažerů se v upřímné snaze naplnit prodejní cíle vlastní organizace chápe veškerých možností, na které „dohlédnou“. Když pak vyrazí na schůzku s nákupčím, bývají často překvapeni rezolutním „ne“ v reakci na většínu jejich návrhů. Zklamaně odcházejí a v hlavě se jim kupí

otazníky na tím, co se stalo a co si to ten nákupčí vymýšlí. Odpověď na otázku, proč spousta jednání s nákupčími končí podobným neúspěchem, je přitom prostá: Nebrali jsme v úvahu to, jak to vidí nákupčí.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Porozumíte jazyku nákupčího, jeho cílům a taktikám a budete jim umět přizpůsobit své jednání
- Uvědomíte si, jak můžete nákupčímu pomoci vyhrát jeho interní „bitvy“, a získat ho tak na svou stranu
- Díky pochopení a zapracování užitečných poznatků do své práce získáte schopnost lépe dosahovat vlastní cílů
- Stanete se pro nákupčí skutečnými partnery a budete těžit ze vzájemně výhodné spolupráce



RÁMCOVÝ OBSAH

- Role nákupčího a její změny v čase
- Klíčové odpovědnosti nákupčího, jeho hodnocení
- Co nákupčí potřebuje?
- Co si nákupčí myslí o vás?
- Strategie nákupčího k dosažení jeho cílů
- Osobnost nákupčího a komunikace s ním
- Promoční mix a jeho síla při jednání s nákupčím
- Vyjednávání očima nákupčího – triky a taktiky

Category management



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Řada řetězců a dodavatelů se domnívá, že category management je jen nový planogram pro regál. Skutečnost je však odlišná. Jedná se o postupný proces na sebe navazujících a vzájemně propojených akcí, jehož cílem je nalezení nejlepšího řešení pro danou kategorii výrobků.

Takové řešení uspokojí potřeby konečného zákazníka a zároveň naplní obchodní cíle na straně obchodního řetězce i dodavatele. Kurz je zaměřen na efektivní uplatňování principů category managementu, aby se zvýšil užitek pro zákazníka, odběratele i dodavatele.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte základní přehled o category managementu k jeho úspěšné realizaci
- Budete schopni deklarovat přínosy z aplikace procesu category managementu pro obchodní cíle obchodníka, pro uspokojení potřeb koncového zákazníka a splníte i svoje obchodní cíle
- Pochopíte klíčový význam výměny informací mezi dodavatelem a obchodníkem pro úspěšnou realizaci principů category managementu
- Naučíte se uvažovat na strategické, nikoli jen taktické a operativní úrovni



RÁMCOVÝ OBSAH

- Proč je důležité řídit celou kategorii
- Cíle, principy a vývoj category managementu
- Výhody vyplývající z category managementu
- Pilíře úspěšné aplikace category managementu
- Proces category managementu – osm kroků
- Nejčastější chyby a jak se jich vyvarovat

Základy financí a obchodní matematiky



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Rostoucí náročnost trhu vyžaduje, aby prodejci a manažeři prodeje dobře rozuměli ziskovým faktorům, které ovlivňují zákazníka. To vyžaduje znalosti finančních operací umožňujících posouzení příležitostí. Na praktických

příkladech si hlouběji pochopíte finanční problematiku, procvičíte si a prodiskutujete finanční a finančně-obchodní pojmy důležité pro práci obchodního týmu.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Získáte široké povědomí o základních početních znalostech a obchodních financích, abyste lépe pochopili finanční důsledky obchodních aktivit z pohledu firmy i zákazníka
- Osvojíte si dovednost rychle a efektivně provést běžné obchodní kalkulace u zákazníků
- Porozumíte termínům obchodní matematiky a budete je umět správně používat
- Budete si věřit ve svých výpočtech, a získáte tak větší jistotu v argumentaci směrem k zákazníkovi



RÁMCOVÝ OBSAH

- Zdroje dat a jejich analýza
- Přesvědčivá prezentace dat
- Obvyklé poměrové ukazatele využívané v obchodu
- Ukazatele obchodní ziskovosti
- Výpočet marže a obchodní přírážky, kalkulace ceny
- Některé ekonomické kategorie – aktiva, obrátka zásob a pohledávek, pracovní kapitál, oběžná aktiva
- Výkaz zisku a ztráty v detailu, jak pracovníci obchodu mohou ovlivnit čísla
- Úvod do problematiky DPH a spotřební daně
- Bonusy

Strategické plánování a prioritizace v obchodě



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Bez plánování se ve firmě nemůžete posunout dál, ale potřebná koordinace mezi odděleními, a dokonce v rámci oddělení často vázne. Každý se soustředí na svoje priority, jenže právě soulad priorit napříč firmou je zásadní k tomu, abyste dosáhli nejlepších výsledků. Teorii v kurzu probírat nebudeme – připravíme spolu plán na základě vašich

dat a vstupů, abyste po skončení workshopu mohli dále pokračovat a pracovat s odsouhlasenými a přesně definovanými prioritami. Společně budete brainstormovat o potenciálních nových trzích a kategoriích a dokážete vyhodnotit přínosy a náklady nutné k investování do nových trhů.



CO SI Z KURZU ODNESETE

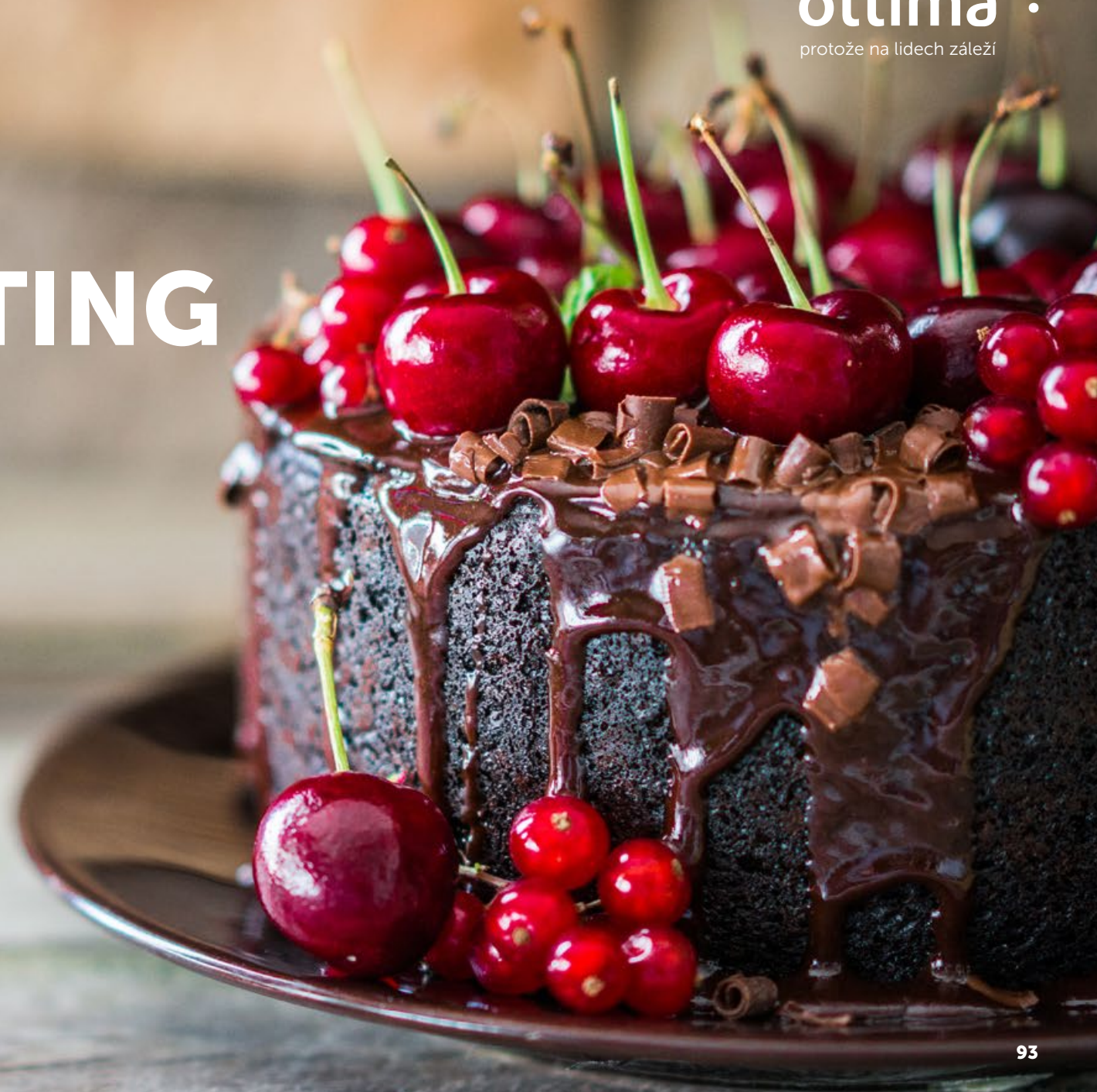
- Zjistíte, koho musíte bezpodmínečně zahrnout do procesu strategického plánování a koho můžete vynechat
- Připravíte si analýzu zákazníků a nastavíte si priority napříč prodejními kanály
- Připravíte si konkrétní akční plán na dvanáct měsíců a odsouhlasíte si střednědobé priority
- Interně se synchronizujete a každý bude vědět, jak přispívá k celkovým výsledkům
- Dokážete si připravit prezentaci cílů a strategického plánu pro top management / představenstvo



RÁMCOVÝ OBSAH

- Šest klíčových kroků k úspěšné strategii
- Podklady k plánování firemní strategie – kde a jak je získáte
- Pochopení kanálů a zákazníků
- Definice optimálního vstupu na trh
- Nastavení interní struktury a zdrojů
- Segmentace a analýza trhu
- Prioritizace podle schopnosti vyhrát a vlivu na náš business
- Akční plán a definice KPI

MARKETING



**Nejhorší je utratit peníze za kreativitu a média
a komunikovat zprávu, která nefunguje**

Rozsah kurzu
1 DEN

Jak vytvořit komunikační koncept, který bude fungovat



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Vytvořit dobrý komunikační koncept není vůbec jednoduché. Přitom bez dobrého konceptu nebude vaše komunikace fungovat a investice do médií bude zbytečná.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se generovat benefity a koncepty na základě znalostí a informací o vašich spotřebitelích
- Vyzkoušíte si efektivní proces psaní a pilování komunikačních konceptů
- Dozvíte se, jak si ověřit sílu komunikačního konceptu dříve, než natočíte reklamní spot



RÁMCOVÝ OBSAH

- Kde se bere komunikační koncept a jak má správně vypadat
- Generování komunikačních konceptů na základě znalosti spotřebitele
- Proces psaní komunikačních konceptů
- Způsoby testování a validace komunikačních konceptů

Získejte jistotu, že opravdu víte, jak vypadá váš strategický spotřebitel

Rozsah kurzu
1 DEN

Poznejte svého spotřebitele



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Mít dokonalou představu o tom, kdo nejvíce kupuje vaši značku nebo využívá vaše služby, je důležité nejen pro kreativní agenturu – bez této znalosti se neobjede žádná marketingová aktivita.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se definovat strategického spotřebitele vaší značky
- Vytvoříte si jeho plastický obrázek z kvalitativních i kvantitativních dat
- Doplníte si chybějící informace vlastním pozorováním a dotazováním v místě prodeje



RÁMCOVÝ OBSAH

- Profilace a segmentace strategického spotřebitele
- Spotřebitelský výzkum a zdroje dat
- Detailní portrét strategického spotřebitele
- Pozorování a dotazování v místě prodeje

Rozsah kurzu
1 DEN

Strategický plán značky



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

K vytvoření strategického plánu není potřeba sáhodlouhý popis na desítkách stránek. Dobrý plán se vám vejde na jednu stranu A4.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Procvičíte si, jak správně definovat cíle pro vaši značku
- Naučíte se k cílům dobře nastavovat strategie a jednotlivé aktivity
- Odnesete si jednoduchý návod, jak popsat strategický plán na jedné stránce



RÁMCOVÝ OBSAH

- Jednoznačné definování cílů
- Správný výběr strategií
- Akční plán a hodnotící kritéria
- Hodnocení efektivity projektů

Zanalyzujte klíčové faktory úspěchu a neúspěchu ve vašem businessu a vaší kategorii

Rozsah kurzu
1 DEN

Jak na marketingové business review



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Porozumění vlastnímu businessu je základní předpoklad úspěchu každého brand managera. Přestože je marketing vnímán hodně jako kreativní disciplína, vyžaduje také značnou dávku analytických schopností a důslednost při vyhodnocování dopadů a efektů marketingové podpory.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se základní principy a analytické přístupy business review
- Poznáte klíčové části business review a projdete si všechny dostupné zdroje dat
- Dokážete identifikovat klíčové faktory úspěchu a přetavit analýzu do praktických kroků



RÁMCOVÝ OBSAH

- Jak hodnotit svůj business a jak správně porozumět výsledkům
- Analýza dat
- Hypotézy a formulování závěrů
- Kapitoly business review

Rozsah kurzu
1 DEN

Kvalitní brief je základ úspěšného projektu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

V dnešní uspěchané době plné deadlinů a tlaku na výkon se často zdá, že klidné zastavení se nad zadáním, které si sepíšeme černě na bílém, nás pouze zdržuje od efektivní práce. Opak je však pravdou. Tento časový vklad vám často ušetří spoustu práce a času, ozřejmí slabá a silná místa projektu, ujasní cíle a priority a upozorní na možná

rizika. V konečném důsledku má propracovaný a výstižný brief vliv právě na kvalitu, efektivitu a profesionalizaci vaší práce. Na kurzu se naučíte podívat se na projekt nejen z pohledu zadavatele, ale zároveň dodavatele. Vcítíte se do potřeb dodavatele a odhalíte typy informací klíčové k tomu, abyste vaše zadání bylo splněno kvalitně a včas.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Naučíte se rozeznávat informace důležité pro brief
- Osvojíte si formu psaní briefu, aby byl pro dodavatele zajímavý a měli chuť na něm pracovat
- Zjistíte, k čemu je vám brief v průběhu projektu
- Budete vědět, jak vám kvalitní brief ušetří čas a finance



RÁMCOVÝ OBSAH

- Identifikace druhů zadání potřebných v zaměření vaší profese (ATL/BTL, jiné projekty)
- Okénko do toho, jak se s briefem ne/pracuje – strana zadavatele, strana dodavatele
- Analýza vzorového briefu – pojmenování jeho nezbytných částí
- Vypracování a trénink procesu tvoření briefu
- Vhodný postup schvalování briefu
- Tipy k vytváření briefů, o které se budou kreativci „prát“
- Jak s briefem pracovat po celou dobu životnosti projektu, jak se vám vrátí počáteční časová investice



Rozsah kurzu
1 DEN

Jak zajistit kvalitní a efektivní marketingovou komunikaci



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Projekty, které obsahují výtvarné zpracování, jsou složité už jen tím, že „kreativě všichni rozumí“. Každý na to má svůj zaručeně správný názor. Při kreativní práci je tedy nutné dodržovat určitá pravidla, jak postupovat, abyste se dobrali k výsledku splňujícímu obsahové zadání. Dalším

krokem je efektivita komunikace. Zajištění správných souvislostí u propojení kreativy s 360° marketingovou komunikací je tedy neméně důležité. V našem kurzu se naučíte plynule a logicky propojit všechny potřebné složky tak, abyste dosáhli cíle vaší kampaně.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Poznáte praktický význam briefu – jak se s ním pracuje a kdo konkrétně ho využívá
- Zjistíte rozdíl mezi kreativní prací, designerskou prací a DTP
- Budete vědět, co je nezbytné k udržení kontinuity prezentace značky
- Ujasníte si zákonitosti jednotlivých komunikačních kanálů z media mixu
- Získáte povědomí o finanční náročnosti 360° komunikačního marketingu



RÁMCOVÝ OBSAH

- Analýza marketingového zadání – konkrétní cíle kampaní
- Pohled do zákulisí práce reklamní agentury – jak pracují s briefem
- Praktické rady, jak nahlížet na prezentované návrhy skrze brief
- Co v praxi znamená „jen mi tam opravte tuhle maličkost“
- Korporátní identita značky – minimum toho, co je vhodné dodržovat
- Mediální mix – rozdělení podle doručení marketingového sdělení
- Co vyžadovat od obsahu jednotlivých druhů materiálů, aby komunikace byla efektivní
- Cena je až na posledním místě – konkrétní cíle komunikace z hlediska nákladů
- Identifikace konkrétních poznatků, které účastník individuálně uplatní ve svém životě



Rozsah kurzu
1 DEN

Tvorba obsahového marketingu



PROČ KURZ ABSOLVOVAT

Obsahový marketing dnes tvoří nedílnou součást marketingové strategie mnoha úspěšných firem. Jeho zařazení do marketingového mixu má své opodstatnění a hraje významnou roli nejen v rámci samotného prodeje zboží (ke kterému se všichni upírají), ale také v oblasti rozvoje značky a vytváření pozice na trhu. Umožňuje firmě ujas-

nit si, co vlastně chce veřejnosti říkat a jakým způsobem a stylem chce komunikovat. V kurzu probereme základní úskalí tvorby obsahového marketingu a možnosti jeho využití v praxi. Projdeme si řadu inspirativních ukázek, které vám pomohou ujmout se role vydavatele a začít skutečně tvořit obsah.



CO SI Z KURZU ODNESETE

- Poznáte celý proces tvorby obsahu – od plánování přes samotnou tvorbu až po vyhodnocení
- Naučíte se definovat různé typy obsahu a jejich cíle
- Poznáte typy zákazníka-čtenáře a uvědomíte si, jak často se zákazníci ve skutečnosti komunikují
- Pochopíte, že obsahový marketing opravdu funguje
- Inspirujete se těmi nejlepšími a získáte praktické rady k tvorbě opravdu dobrého obsahu



RÁMCOVÝ OBSAH

- Obsahový marketing a jeho role v marketingovém mixu
- Kvalitní obsah jako cesta k budování značky
- Jak obsahový marketing nefunguje a co byste od něj neměli očekávat
- Typy obsahového marketingu a jejich využití v praxi
- Rozpoznání zákazníka-čtenáře – osoby, bez které se neobejdete
- Způsoby komunikace – jak a proč?
- Plánování a řízení procesu výroby obsahového marketingu, vyhodnocování obsahového marketingu
- Inspirace těmi nejlepšími



Naši klienti







ottima 
protože na lidech záleží

OTTIMA s.r.o.

Thámová 21/34, 186 00 Praha 8

www.ottima.cz

Kateřina Dobiášová

key account manager pro vzdělávání

katerina.dobiasova@ottima.cz

+420 608 979 471