

Manažerské vzdělávání	<i>Počet účastníků</i>	<i>Forma programu</i>
------------------------------	------------------------	-----------------------

6 hvězd

**Co jsou „hvězdy“ v pojetí vzdělávacího ateliéru Profit management ČR?
Vzdělávací aktivity pokrývající bílé místo na trhu vzdělávání v ČR.**

Všechny hvězdy vznikly prostřednictvím dlouhodobého osobního kontaktu s našimi klienty a díky otevřenému vyjádření jejich požadavků. Zpracovali jsme témata, která na našem trhu buď chyběla nebo nebyla zpracována v požadované kvalitě.

Zkušenost nám ukázala, že níže představená témata jsou správnou odpovědí na požadavky našich manažerských kolegů, partnerů a klientů.



1.	Emoční inteligence	do 12	4 samostatné dvoudenní moduly
Emoční marketing - nukleární zbraň 21. století			
1.	01.	EQ v řídicích procesech	
		- pro manažery všech úrovní řízení, vedoucí týmů	
		- Základy EQ	2
		- Týmová spolupráce jako základ úspěchu	2
		- Komunikace na základě typologie osobnosti	2
		- Asertivita a emoce	2
1.	02.	EQ - Umění úspěšného obchodu	
		- pro obchodní manažery, obchodníky, přepážkové pracovníky, pracovníky aktivního marketingu, key account management	
		- Základy EQ	2
		- Vyšší produktivita v obchodní činnosti	2
		- Intenzivní rozvoj emoční inteligence v obchodě	2
		- Znalost a využití typologie klienta pro uzavření obchodu	2



2.	Finanční simulace	do 12	jednodenní intenzivní trénink
Rozumíte si se svými penězi?			
	- Rozvoj finanční gramotnosti		
	- Od rodinných financí k firemním financím		
	- Pochopení problematiky financí		
	- Manažerská hra		



3.	Kreativní komunikace na základě typologie osobnosti	do 12	jednodenní intenzivní trénink
K pochopení a porozumění vede cesta...			
	- Sebepoznání, jeho smysl a bariéry		
	- Typologie osobnosti a její uplatnění v praxi		
	- Dotazník MBTI a jeho vyhodnocení		
	- Efektivní komunikace s jednotlivými typy osobností a další		



4.	Nové cesty leadershipu...od vize k úspěchu	do 15	jednodenní intenzivní trénink
Svět a pilíře současného úspěšného řízení			
	- pro Top a talentované manažery, vedoucí týmů, specialisty a		
	- Firma ve světě globálního managementu		
	- Výkonný a inovativní tým aneb "Three men make a tiger..."		
	- Manažerské osobnosti a profily leaderů jako výzva pro schopné a úspěšné manažery		
	- Moderovaná diskuze		



5.	Špičkový manažer v praxi	1 - 2 účastníci	4 samostatné jednodenní bloky
Sebereprezentace, Komunikace s médii, Lobbing pro posílení firmy			
	- pro podnikatele, pro manažery, kteří se chtějí ve svém projevu a vystupování skutečně zlepšovat		
	- Sebezpoznání a správné nasměrování projevu pro zvýšení přesvědčivosti		1
	- Seznámení s psychologickými zákonitostmi v komunikaci a v sociálním styku s druhými lidmi		1
	- Zlepšení sebereprezentace a prezentace firmy navenek		1
	- Lobbing, cílená komunikace dle komunikačních stylů, formulace vět, efektivní naladění		1



6.	Zdravá krása	do 15	jednodenní benefitní program
... aneb jak na sebe nezapomínat			
	- Benefitní program nejen pro ženy		
	- Zdravá krása z pohledu osobního kouče		
	- Zdravá krása z pohledu odborníka na zdravý životní styl		



Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
<p><i>Lze vybírat samostatné moduly, počet účastníků trenérských kurzů může být i nižší v závislosti na organizační struktuře a velikosti firmy. Počet dnů se mění v závislosti na požadovaném praktickém procvičení, stanovená délka rozvoje je pouze orientační. Programy mohou probíhat také v angličtině. Obsahová náplň kurzu je vždy uzpůsobena cílové skupině frekventantů.</i></p>					
1.			SOFT SKILLS		
1.	01.		Manažerské dovednosti	12 až 15	
1.	01.	01.	Asertivita a obrana proti manipulaci		1 až 2
1.	01.	02.	Delegování a kontrola při delegování		1 až 2
1.	01.	03.	Dlouhodobě úspěšné vedení lidí		1 až 2
1.	01.	04.	Dovednosti úspěšného manažera		1 až 2
1.	01.	05.	Efektivní supervize		1 až 2
1.	01.	06.	Externí komunikace		1 až 2
1.	01.	07.	Interní komunikace		1 až 2
1.	01.	08.	Jednání, vyjednávání a argumentace		1 až 2
1.	01.	09.	Kompetence k plánování a organizaci práce		1 až 2
1.	01.	10.	Konfrontační dovednosti		1 až 2
1.	01.	11.	Komunikace win-win		1 až 2
1.	01.	12.	Krizová komunikace, komunikace v obtížných situacích		1 až 2
1.	01.	13.	Leadership, vedení týmů		1 až 2
1.	01.	14.	Management v období krizového vývoje		1 až 2
1.	01.	15.	Management výkonnosti		1 až 2
1.	01.	16.	Manažer jako kouč		1 až 2
1.	01.	17.	Manažerská etika		1 až 2
1.	01.	18.	Manažerská kreativita		1 až 2
1.	01.	19.	Mediace konfliktů		1 až 2
1.	01.	20.	Motivace lidí		1 až 2
1.	01.	21.	Multikulturní vyjednávání		1 až 2
1.	01.	22.	Operační management		1 až 2
1.	01.	23.	Osobnost manažera dnešní doby		1 až 2
1.	01.	24.	Práce s vnitřním zákazníkem a vnitřní komunikace		1 až 2
1.	01.	25.	Prezentační dovednosti		1 až 2
1.	01.	26.	Řízení podle norem		1 až 2
1.	01.	27.	Sebepoznání manažera		1 až 2
1.	01.	28.	Sebeprezentační dovednosti		1 až 2
1.	01.	29.	Situační management		1 až 2
1.	01.	30.	Stress management		1 až 2
1.	01.	31.	Time management a osobní efektivnost		1 až 2
1.	01.	32.	Work Life Balance		1 až 2

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
1.	01.	33.	Typologie osobnosti MBTI		1 až 2
1.	01.	34.	Vedení schůzek a porad		1 až 2
1.	01.	35.	Virtuální leadership		1 až 2
1.	01.	36.	Vyjednávání win-win		1 až 2
1	01	37.	Vyšší prezentační dovednosti		1 až 2
1.	01.	38.	Zpětná vazba a způsoby jejího poskytování		1 až 2
1.	02.		Manažerský program pro rozvoj nastupujících manažerů	8 až 10	12 až 20
1.	03.		Komunikace jako nástroj manažera	12 až 15	6
1.	03.	01.	Body language a rétorika jako prostředek zaujetí posluchačů		2
1.	03.	02.	Prezentační dovednosti jinak		2
1.	03.	03.	Posílení vlastního charismatického projevu		2
1.	04.		Vitalmanager - zvyšování výkonnosti a spokojenosti, podpora zdraví ve firmách, snižování nemocnosti		
1.	04.	01.	Eliminace negativních dopadů sedavé práce dle výzkumů organizace NASA		3 hodiny
1.	04.	02.	Image úspěšného manažera aneb jak stravou a detoxikací podpořit zdraví a vitalitu těla		3 hodiny
1.	04.	03.	Individuální koučování zdravého životního stylu		3 hodiny
1.	04.	04.	Návrh firemního občerstvení aneb image firmy 21. století = zdravé nápoje, zdravé a chutné potraviny jako součást firemní kultury aj.		3 hodiny
1.	04.	05.	Psychika, psychosomatika, spánek a vysoké pracovní vytížení		3 hodiny
1.	04.	06.	Pyramida zdravého životního stylu		3 hodiny
1.	04.	07.	Relaxační techniky aneb jak pracovat se stresem		3 hodiny
1.	04.	08.	Sport a náročné zaměstnání. Jde to dohromady?		3 hodiny
1.	04.	09.	Strava a vitalita obchodníka aneb jak mít štíhlý pas i za volantem		3 hodiny
1.	04.	10.	Strava v náročném pracovním dni		3 hodiny
1.	04.	11.	Úspěšný obchodník a manažer není nemocen - prevence chřipky a angíny		3 hodiny
1.	04.	12.	Zdravé svačiny nejen do práce		3 hodiny
1.	04.	13.	Zvýšení pracovní výkonnosti zaměstnanců (strava, detoxikace apod.)		3 hodiny
1.	05.		Týmová spolupráce	8 až 10	
1.	05.	01.	Autonomie týmů		1
1.	05.	02.	BELBIN - týmové role - workshop s certifikovaným koučem (předchází elektronické vyplnění a zpracování dotazníku s výstupem v PDF)		1 až 2
1.	05.	03.	Efektivní vedení týmu		1 až 2
1.	05.	04.	Kreativita a diverzifikace týmu		1 až 2
1.	05.	05.	Týmové řešení problémů		1 až 2

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
1.	05.	06.	Zvyšování pracovního výkonu prostřednictvím týmové spolupráce		1 až 2
1.	06.		Personální dovednosti	12 až 15	
1.	06.	01.	Agenda rovných příležitostí		1 až 2
1.	06.	02.	Firemní kultura		1 až 2
1.	06.	03.	Fluktuace zaměstnanců pod kontrolou		1 až 2
1.	06.	04.	Hodnoticí pohovory		1 až 2
1.	06.	05.	HR manažer jako strategický partner vedení firmy		1 až 2
1.	06.	06.	Kompetenční model a jeho tvorba		2
1.	06.	07.	Nábor a výběr zaměstnanců		1 až 2
1.	06.	08.	Personalistika pro nepersonální manažery		1 až 2
1.	07.		Manažerská psychologie	8 až 12	
1.	07.	01.	Ego-stavy		1 až 2
1.	07.	02.	Emoční leadership		2
1.	07.	03.	Psychologie osobnosti pro manažery		2
1.	07.	04.	Transakční analýza		2
1.	08.		TOP asistentka managementu	12 až 15	3
1.	08.	01.	TOP asistentka managementu I		1
1.	08.	02.	TOP asistentka managementu II		1
1.	08.	03.	TOP asistentka managementu III		1
1.	09.		Brilantní prezentační dovednosti v angličtině	8 až 10	2
1.	10.		Rozvoj obchodních a prodejních dovedností	12 až 15	
1.	10.	01.	Akvizice potenciálních zákazníků a navýšení prodeje v obtížné ekonomické situaci		1 až 2
1.	10.	02.	Anatomie obchodu		1 až 2
1.	10.	03.	Efektivní analýza potřeb zákazníka a hledání optimálních řešení		1 až 2
1.	10.	04.	Emoční inteligence v obchodním jednání		1 až 2
1.	10.	05.	Image obchodníka		1 až 2
1	10.	06.	Key Account Management - péče o zákazníka		1 až 2
1.	10.	07.	Kreativita v obchodním týmu		1 až 2
1.	10.	08.	Moderní obchodní tým		1 až 2
1.	10.	09.	Motivace pro obchodní tým		1 až 2
1.	10.	10.	Nákupní chování		1 až 2
1	10.	11.	Revitalizace obchodního týmu		6 až 8
1.	10.	12.	Obchodní vyjednávání pro pokročilé obchodníky		1 až 2
1.	10.	13.	Orientace na zákazníka		
1.	10.	14.	Pokročilé obchodní dovednosti		1 až 2
1.	10.	15.	Psychologie obchodního jednání		1 až 2
1.	10.	16.	Supervize nad obchodním jednáním		1 až 2
1.	10.	17.	Telemarketing		1 až 2
1.	10.	18.	Zefektivnění obchodních procesů		1 až 2
1.	10.	19.	Emoční prodej a prospěšnosti produktů		1 až 2

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
1.	11.		Rozvoj finančních a investičních poradců	5 až 12	
Zdravý obchodní tým a jeho efektivní vedení aneb:					
1.	11.	01.	Bankovní akademie pro nováčky		3 až 6
			- Vyhledávání klientů		
			- Aktivní telefonická komunikace		
			- Struktura obchodního jednání		
			- Námitky a jejich zdolávání		
			- Certifikace		
1.	11.	02.	Bankovní akademie pro manažery		6 až 12
			- Nábor nováčků		
			- Práce s nováčky		
			- Motivace a vedení lidí		
			- Interní komunikace		
1.	12.		Public relations	1 až 2	3
1.	12.	01.	Komunikace s médii		1
1.	12.	02.	Lobbing pro posílení firmy		1
1.	12.	03.	Mediální image a její tvorba		1
1.	13.		Teambuilding	12 až 20	2 až 3
1.	13.	01.	Indoor s prvky teambuildingu		
1.	13.	02.	Outdoor s prvky teambuildingu		
1.	13.	03.	Teamspirit	20 až 80	
1.	14.		TOP TALENT Management	5 až 15	12
1.	14.	01.	Leadership, vedení lidí		2
1.	14.	02.	Manažerská komunikace		2
1.	14.	03.	Manažerský koučink		2
1.	14.	04.	Obchodní strategie		2
1.	14.	05.	Psychologie osobnosti pro manažery		2
1.	14.	06.	Základy ekonomiky pro manažery		2
1.	15.		Rozvoj pro mistry a stavbyvedoucí	do 15	
1.	15.	01.	Racionální chování mistra/stavbyvedoucího z pohledu financí		1
1.	15.	02.	Efektivní řešení konfliktů		1
1.	15.	03.	Finanční povědomí mistra/stavbyvedoucího a úroveň hospodářských výsledků společnosti		1
1.	15.	04.	Operativní rozhodování stavbyvedoucího - realita versus plán, limity nákladů, čas, náklady na stroje, které stojí		1
1.	15.	05.	Organizace práce mistra/stavbyvedoucího a dopady nedostatečné organizace práce do hospodářských výsledků společnosti		1
1.	15.	06.	Plnění předepsaných stavebních úkolů s ohledem na finanční hledisko		1
1.	15.	07.	Porovnání práce ve vlastní režii versus práce v dodávce		1
1.	15.	08.	Postavení mistra/stavbyvedoucího v systému organizace		1
1.	15.	09.	Práce s rozpočtem - technické versus ekonomické myšlení mistra/stavbyvedoucího		1

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
1.	15.	10.	Provázanost celkového plánu společnosti a zainteresovanosti mistra/stavbyvedoucího		1
1.	15.	11.	Přijímání optimálních rozhodnutí z pozice mistra/stavbyvedoucího (jak vidět dopad všech souvisejících faktorů)		1
1.	15.	12.	Rozvoj podřízených		1
1.	15.	13.	Spolupráce mistra/stavbyvedoucího s ostatními úseky a finanční dopad této spolupráce		1
1.	15.	14.	Účast mistra/stavbyvedoucího v projektech a týmech		1
1.	15.	15.	Úkol mistra/stavbyvedoucího versus provoz/stavba (sledování kritérií firmy a mistra/stavbyvedoucího)		1
1.	15.	16.	Úvod do asertivity		1
1.	15.	17.	Vnitřní zákazník		1
1.	15.	18.	Základní dovednosti efektivní komunikace		1
1.	15.	19.	Základní typy pracovních pohovorů		1
1.	15.	20.	Zapojení lidí a jejich motivace		1
1.	15.	21.	Získávání a udělování zpětné vazby		1
1.	15.	22.	Způsoby organizace a plánování času		1

2. HARD SKILLS				
2.	01.		Specifické dovednosti	12 až 15
2.	01.	01.	Efektivní řízení projektů	2
2.	01.	02.	Finanční gramotnost	1 až 2
2.	01.	03.	Finanční řízení	2
2.	01.	04.	Lean Production I	2
2.	01.	05.	Lean Production II	2
2.	01.	06.	Logistika – skladová, podniková	1
2.	01.	07.	Multiprojektové řízení a projektová komunikace	2
2.	01.	08.	Obchodní audit	2
2.	01.	09.	Pokročilé řízení subdodávek a subdodavatelů	2
2.	01.	10.	Projektové řízení – PRINCE2, FMEA, PPAP, APQP	3
2.	01.	11.	Procesní řízení	1 až 2
2.	01.	12.	Risk management	2
2.	01.	13.	Řízení dodavatelských řetězců	2
2.	01.	14.	Řízení kvality/jakosti ve výrobě	2
2.	01.	15.	Řízení podle cílů – MBO	1 až 2
2.	01.	16.	Snižování nákladů, plynutí	1
2.	01.	17.	Strategické myšlení, plánování, rozhodování a řízení	2
2.	01.	18.	Strategický projektový management	2
2.	01.	19.	Techniky vedení projektů	1

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
2.	01.	20.	Vedení projektových týmů		1
2.	01.	21.	Zvyšování efektivity procesů		1 až 2
2.	02.		Marketing	12 až 15	
2.	02.	01.	Brand management - strategické řízení značky		2
2.	02.	02.	Customer Relationship Management		2
2.	02.	03.	Efektivní B2B marketing		2
2.	02.	04.	Marketingová podpora prodeje		1
2.	02.	05.	Marketingové řízení		2
2.	02.	06.	Nejnovější trendy v řízení marketingu		2
2.	02.	07.	Novodobé marketingové strategie		2
2.	02.	08.	Plánování v marketingu		1
2.	02.	09.	Produktový management		2
2.	02.	10.	Sales & Marketing		2
2.	02.	11.	Segmentace zákazníků, inovace		1
2.	02.	12.	Vztahový marketing		2
2.	03.		Short MBA	12 až 15	24
2.	03.	01.	Business globálního trhu		2
2.	03.	02.	Ekonomika pro manažery		2
2.	03.	03.	Finance pro nefinanční manažery		2
2.	03.	04.	Finanční analýzy a controlling		2
2.	03.	05.	Finanční management globálního trhu		2
2.	03.	06.	Globální strategický management		2
2.	03.	07.	Inovační management		2
2.	03.	08.	Leadership, změna a zodpovědnost		2
2.	03.	09.	Manažerský koučink		2
2.	03.	10.	Marketingová strategie		2
2.	03.	11.	Mezikulturní dovednosti		2
2.	03.	12.	Řízení investic a jejich návratnost		2
2.	04.		Change management	12 až 15	24
2.	04.	01.	Jak řídit sebe sama/tým/společnost v čase změn firemních procesů		2
2.	04.	02.	Nástroje a techniky řízení změn		2
2.	04.	03.	Návrh postupu přípravy a realizace úspěšné organizační změny		2
2.	04.	04.	Priority změn řízení prodeje/procesů		2
2.	04.	05.	Předpoklady a postupy úspěšného prosazení změn ve firmě		2
2.	04.	06.	Řešení konkrétních situací firmy s využitím zkušeností lektora		2
2.	04.	07.	Řízení firmy a změny vnějšího prostředí		2
2.	04.	08.	Řízení změn a procesů		2
2.	04.	09.	Řízení změn a procesů v náročném konkurenčním prostředí		2
2.	04.	10.	Typický průběh změnového procesu, jeho analýza a promítnutí do firemní situace		2
2.	04.	11.	Zvýšení efektivity řídicí práce v prostředí změny		2

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity				Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
2.	05.		Právní problematika		
2.	05.	01.	Bezpečnost práce		1 až 2
2.	05.	02.	Obchodní právo		1 až 2
2.	05.	03.	Odpovědnost za škodu		1 až 2
2.	05.	04.	Pracovněprávní minimum		1 až 2
2.	05.	05.	Smluvní vztahy		1 až 2
2.	05.	06.	Trestní právo		1 až 2
2.	05.	07.	Zákoník práce		2

3. KOUČINK					
3.	01.		Koučování		90 minut (6 až 10 opakování)
3.	01.	01.	Individuální manažerské koučování	1	
3.	01.	02.	Průvodcovské koučování	1 až 2	
3.	01.	03.	Poradenství při vzniku interního koučovacího centra a implementace systému do praxe	individuálně dle požadavků	individuálně dle požadavků
3.	01.	04.	Psychoanalytické koučování		
3.	01.	05.	Týmový koučink	8 až 10	

4. PŘÍPRAVA INTERNÍCH LEKTORŮ					
4.	01.		Trénink interních školitelů pro rozvoj obchodních a personálních dovedností	1 až 10	10
4.	01.	01.	Základní vlastnosti interního lektora		1
4.	01.	02.	Trénink lektora jako kouče		1
4.	01.	03.	Rozvoj personálních dovedností		2
4.	01.	04.	Rozvoj obchodních dovedností		2
4.	01.	05.	Follow up		2
4.	01.	06.	Dohled na adaptační proces		2

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity	Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
---	----------------------------	--

PERSONÁLNÍ PORADENSTVÍ					
5.	01.	01.	Pracovně-personální poradenství	dle potřeby a rozsahu	dle potřeby a rozsahu
5.	01.	01.	360° Zpětná vazba (možná spolupráce online)		
5.	01.	02.	Analýza vzdělávacích potřeb manažerů		
5.	01.	03.	Assessment a Development Centra		
5.	01.	04.	Headhunting – cílený výběr zaměstnanců		
5.	01.	05.	Outplacement		
5.	01.	06.	Personální audit		
5.	01.	07.	Personální diagnostika, psychodiagnostika		
5.	01.	08.	Průzkumy spokojenosti a motivace zaměstnanců (možná spolupráce online)		
5.	01.	09.	Vytváření plánů manažerského rozvoje		
5.	01.	10.	Zavádění hodnoticích systémů ve firmách		

Manažerské vzdělávání a další rozvojové aktivity	Počet účastníků	Délka programu (ve dnech)
---	----------------------------	--

			OSOBNOSTNÍ DIAGNOSTIKA → ANALÝZA STÁVAJÍCÍHO STAVU		
6.					
6.	01.		BELBIN		
6.	01.	01.	BELBIN - týmové role - workshop s certifikovaným koučem (předchází vyplnění dotazníku)		1 až 2
6.	02.		Balance Management – barvově-slovní asociační technika – vždy před započítím rozvoje		
6.	02.	01.	JEDNOTLIVEC - elektronické vyplnění a zpracování dotazníku s výstupem v PDF (10 stran)	1	hodinová individuální konzultace
6.	02.	02.	TÝM - elektronické vyplnění a zpracování dotazníku s výstupem v PDF (13 stran + asociační mapa)	4 - 25	2 – 3 hodinová konzultace s vybranými zástupci společnosti/týmů
6	02.	03.	FIREMNÍ PRŮZKUM - elektronické vyplnění a zpracování dotazníku s výstupem v PDF, porovnání všech úseků, týmů, poboček - zjištění postojové shody ohledně produktů, komunikačního klimatu, adaptability, míry stresu, konformity, angažovanosti, motivace a dalších parametrů		

Balance Management

On line – za 15 minut

Balance Management je revoluční koncept pro vedení lidí a podporu změny pracovních návyků. Pro měření emocí, prožitků a postojů využívá on line projektivní techniku barvově-slovních asociací (CWAT). Mapuje motivaci, energii, proaktivitu, komunikaci, stres a další ukazatele, které souvisejí s efektivitou jednotlivců i týmů. Koncept přináší jistotu a spolehlivost v oblasti vedení a rozvoje lidí. **Největším přínosem systému je autentičnost**, člověk je zachycen takový, jaký opravdu je. **Technika zacílí a v důsledku zkrátí celý rozvojový proces.**