

Popis vzdělávacích modulů

„Růstem proti trhu“

Koncepce této části programu vychází z poznání, že žádoucích změn v chování lze dosáhnout pouze jeho vědomým ovlivňováním, tedy nácvikem a uplatňováním v praxi. V tomto cíleném procesu poskytují programy metody, tréninky a semináře s řadou návodů a nástrojů, které vedou ve svých důsledcích k dosažení stanovených cílů.

VZDĚLÁVACÍ CÍLE:

- Získat přehled o tržních příležitostech
- Naučit se provádět monitoring efektivity získaných zakázek
- Umět identifikovat slabá a silná místa firmy
- Osvojit si postup při komunikaci s klientem
- Umět dosáhnout dohody i ve velmi vypjatých situacích
- Zásady vedení
- Techniky vedení týmu
- Vedení rozhovoru
- Definice struktury telefonního rozhovoru
- Identifikace, co pomáhá a co může komplikovat telefonní rozhovor
- Zvládání námitek v telefonu
- Monitorování rozvoje dovedností, měření a plán rozvoje
- Procvičení telefonního rozhovoru (oslovení nového klienta, sjednání schůzky, vytvoření prostoru pro jednání)

METODY VÝUKY:

- Úvod do tématu výkladem
- Testy a sebeanalýza
- Brainstorming k danému tématu
- Případové studie
- Řízená diskuse
- Individuální práce
- Práce ve skupinách na zformulování zásad

DOPORUČENÝ TRÉNINK:

- řešení konkrétních situací a následný rozbor situace
- funkční a hodnotová analýza
- analýza obecných rizik spojených s předmětem podnikání
- správné zacházení s informacemi
- reklamace - vyřízení neshody ve vztahu s klientem
- hodnocení spolupracovníků - nástroj vedení

ROZSAH: 9 dnů

OSNOVA SEMINÁŘE:

- Blíže poznat silné a slabé stránky prodejního stylu
- Monitoring efektivity získávání zakázek prostřednictvím tzv. konverzních poměrů
- Reorganizace pracovních sil
- Jak se dostat na schůzku
- Hledání rezerv v produktech pro dnešní „krizovou“ dobu
- Umění cenové propozice
- Argumenty a reengineering priorit
- Naučit se základní kroky prodejního cyklu a principy prodejní komunikace
- Zpracování a vyhodnocení samostatných projektových studií účastníků

„Dynamický manažer“

ROZSAH: 39 dnů

1. modul: Sebepoznání manažera a cíle osobního rozvoje a chování lidí v organizaci

Přínos modulu:

- kultivace schopnosti manažerů poznat sebe samé
- lepší chápání vlivu osobnostních rysů manažerů na jejich působení v organizaci
- poznání některých rizikových osobnostních stránek a jejich důsledků pro práci s lidmi
- pomoc při nalezení cesty k ambicióznímu a přitom reálnému plánování vlastní kariéry a profesního rozvoje
- seznámení se současnými poznatky psychologie a sociologie organizace,
- lepší schopnost manažerů rozpoznávat a interpretovat různé situace, které v jejich praxi mohou nastat

Obsah modulu:

- Sebepoznání, jeho smysl a bariéry
- Typologie osobnosti, jejich základní dimenze a uplatnění v praxi manažera
- Modely kariéry manažera, faktory její úspěšnosti, "kotvy" kariéry
- Práce ve skupině, její zásady a úskalí
- Motivace lidské činnosti, co o ní víme
- Vedení lidí, vůdcovské styly, efektivita, adaptabilita a osobnost vedoucího pracovníka; identifikace vlastního vůdcovského stylu, jeho přednosti a meze
- Manažerská komunikace, předpoklady a překážky

2. modul - Moderní management a jeho organizace

Přínos modulu:

- Seznámení s případy různých typů řízení a organizace firem a jejich kultury.
- Zvýšení schopnosti analyzovat a projektovat architekturu managementu firem, identifikovat její nedostatky a podílet se na organizačním rozvoji.
- Zvýšení schopnosti řídit v podmínkách náročných na inovace, adaptaci na požadavky trhu a iniciativu zaměstnanců.
- Získání praktických podnětů pro rozvoj řízení a organizace firmy.

Obsah modulu

- Faktory ovlivňující architekturu správy a organizace různých typů firem
- Různé přístupy k organizování, řízení a vedení
- Organizační struktury a organizační sítě v podmínkách globalizace a moderní komunikace
- Kreativní a učící se organizace
- Příklady světových firem a jejich kultury v evropském a národním prostředí
- Příprava a management organizačních změn

3. modul: Řešení konfliktů a vyjednávání

Přínos modulu

- porozumění základním zdrojům konfliktu
- osvojení způsobů účinné prevence konfliktu a jeho řešení
- umění zvládnout konflikt
- osvojení si nejúčinnějších vyjednávacích technik
- schopnost zvolit vhodnou vyjednávací techniku
- umění připravit a vést vyjednávání
- schopnost eliminovat chyby při rozhodování

Obsah modulu

- Legitimita a užitečnost konfliktu
- Porozumění konfliktu
- Chování lidí v konfliktních situacích
- Efektivní způsoby zvládání konfliktu
- Zásady vyjednávání s lidmi, s nimiž nelze jednat standardními způsoby
- Zásady řešení sporů uvnitř a vně firmy
- Vyjednávací taktiky a pravidla
- Z protivníků a nepřátel partneri
- Umění definitivních rozhodnutí a přijímání závěrů

4. modul - Řízení dodavatelských řetězců

Přínos modulu:

- Zvýšení znalostí managementu v oblasti distribuce a logistiky
- Ze strategického pohledu jsou myšlenky systému řízení dodavatelských řetězců podnětné pro vedoucí pracovníky zabývající se obchodní strategií
- Účastníci tohoto programu budou mít možnost se zúčastnit hry simulující 4 úrovně dodavatelského řetězce
- Forma výuky je vysoce interaktivní a týmově orientovaná. Účastníci budou mít možnost diskutovat nejlepší praktiky jednotlivých odvětví a podílet se na řešení případových studií.

Obsah modulu

- správný návrh dodavatelského řetězce s cílem snížení nákladů a zvýšení úrovně služeb
- strategie partnerství s dodavateli i spotřebiteli
- e-business a jeho správné využití
- řízení zásob a správná funkce distribuce/logistiky

5. modul - Marketingové řízení a tvorba marketingové strategie

Přínos modulu

- schopnost zhodnotit konkurenční pozici firmy na trhu
- získání argumentů k prosazení marketingové orientace firmy
- schopnost vyhledávat a zpracovávat informace pro strategické i operativní rozhodování
- komplexní znalost možností a realizace vstupu na zahraniční trhy
- získání přehledu o možnostech navazování globálních dodavatelsko-odběratelských vazeb a aliančních vztahů
- rámcová orientace v uplatňování marketingu na trzích Evropské unie
- možnost poučit se z modelových případových studií

Obsah modulu

- Strategický marketingový plán – analýza vnějšího a vnitřního prostředí firmy, zhodnocení konkurenční pozice firmy na trhu
- Marketingový mix – strategie a řízení výrobku na trhu, výběr a komunikace správné ceny, budování optimálních distribučních cest k zákazníkům, práce s médii, výběr reklamního sdělení, vytvoření pozice značky v myslích zákazníků, image a budování public relations vůči okolí firmy
- Mezinárodní marketingová strategie – formy vstupu na mezinárodní trh (vývozní a dovozní operace přímé a zprostředkované, franchising, licence, manažerská smlouva, joint-venture, kapitálová účast, přímá investice, využívání globálních dodavatelsko-odběratelských řetězců).
- Marketingové přístupy k trhu Evropské unie – principy fungování jednotného trhu, efekty jednotného trhu pro českého podnikatele, co dělat ke zvýšení konkurenceschopnosti na trzích EU.

6. modul - Prezentační dovednosti

Přínos modulu

- znalost zásad přípravy efektivní a přesvědčivé prezentace a struktury prezentace
- schopnost zvládnout problémové situace při komunikaci se skupinou případně veřejností
- vědomí zásad efektivní prezentace svých produktů nebo služeb
- zlepšení dovednosti přesvědčivé prezentace
- identifikace vlastních silných a slabých stránek při prezentacích
- procvičení podávání zpětné vazby
- práce na zvyšování sebevědomí a odbourávání trémy z veřejného vystoupení

Obsah modulu

- Komunikační dovednosti a jejich využití při prezentaci
- Využití neverbální komunikace
- Etapy prezentace a její přípravy
- Situační analýza
- Analýza publika
- Zvládání stresu
- Aktivizace posluchačů
- Změny v krizových momentech prezentace
- Práce s vizuálními pomůckami a jejich příprava
- Vlastní hodnocení jednání jako krok ke zvýšení účinnosti prezentací

7. modul - Time management

Přínos modulu

- uvědomění si hlavních zákonitostí time managementu
- reálnější plánování v praxi
- poznání klíčových faktorů k efektivnější práci s prioritami
- schopnost lépe vést a řídit porady

Obsah modulu

- Sebepoznání – zloději času, zákonitosti lidského myšlení
- Kořeny správného plánování času
- Práce s produktivními návyky, proaktivita
- Plánovací periody, hodnoty, priority
- Typy porad, úskalí a možnosti využití potenciálu porad

8. modul - Účetnictví pro manažery

Přínos modulu

- porozumění základním principům účetnictví
- rozlišení cílů finančního, nákladového a manažerského účetnictví
- pochopení způsobů zobrazení ekonomických skutečností v jednotlivých oblastech činnosti podniku a v jejich celku
- schopnost posoudit důsledky soustavy daní na ekonomiku podniku
- porozumění právní úpravě účetnictví v ČR
- orientace základním problémům harmonizace účetnictví v Evropě a ve světě
- znalost způsobu sestavení účetní závěrky a výroční zprávy
- orientace v cílech a základních principech auditu

Obsah modulu

- Vznik, význam a funkce účetnictví
- Uživatelé účetních informací
- Základní prvky účetní metody
- Vymezení finančního, nákladového a manažerského účetnictví
- Obecně uznávané účetní zásady
- Právní úprava účetnictví v ČR
- Mezinárodní účetní standardy a direktivy EU
- Účtování jednotlivých složek aktiv, dluhů a jmění
- Účetní závěrka a výroční zpráva
- Audit

9. modul - Ekonomie pro manažery

Přínos modulu

- rozvoj ekonomického způsobu myšlení
- znalost základních ekonomických pojmů, pochopení vztahů mezi nimi
- znalost základních nástrojů a dovedností potřebných k ekonomickému hodnocení
- schopnost aplikovat tyto poznatky v konkrétní rozhodovací situaci
- schopnost odhalit neefektivnosti vzniklé neekonomickým chováním

Obsah modulu

- Marginální analýza, náklady ztracených příležitostí, rozhodování při omezených zdrojích
- Trh: nabídka, poptávka, rovnováha, tržní selhání, elasticita
- Rozhodování spotřebitele na základě ekonomické analýzy
- Cenová analýza nákladů firmy
- Manažerské rozhodování v prostředí konkurence, monopolu a oligopolu
- Vliv makroekonomických faktorů na manažerské rozhodování, zejména ve vztahu k EU

10. modul - Finance pro manažery

Přínos modulu

- orientace v základech finančního řízení
- schopnost analyzovat data v dostupných finančních výkazech a základě této analýzy rozhodovat
- poznání slabých a silných stránek své firmy

- pochopení důsledků vlivu marketingu na finanční řízení
- získání přehledu o působení základních makroekonomických vazeb na jejich vlivu na finanční řízení firmy
- osvojení základů finanční analýzy
- získání informací o zkušenostech s uplatněním finančního řízení v českých firmách

Obsah modulu

- Firma z hlediska financí
- Rozvaha (balance) a dlouhodobá finanční stabilita
- Výsledovka (výkaz zisku a ztrát) - řízení tvorby hospodářského výsledku
- Výkaz cash-flow a toky hotovostí
- Trh a finance
- Finanční analýza
- Finanční management
- Makroekonomie a evropská integrace
- Manažerská hra

11. modul - Řízení lidských zdrojů a chování lidí v organizaci

Přínos modulu

- pochopení role lidských zdrojů v organizaci,
- uvědomění si těsného spojení podnikatelské strategie a řízení lidských zdrojů,
- pochopení potřeby účasti liniových a generálních manažerů na řízení lidských zdrojů,
- poznání možností, jak přispět k lepšímu využívání lidských zdrojů v organizaci,
- schopnost lépe spolupracovat s útvary lidských zdrojů.

Obsah modulu

- Postavení a role lidských zdrojů v organizaci, vnější a vnitřní faktory
- Vytváření pracovních systémů - organizace práce (změny v obsahu a podmínkách práce, analýza pracovních míst, popis pracovního místa, specifikace nároků na pracovníka)
- Řízení mobility lidských zdrojů v organizaci (plánování LZ, získávání, výběr a přijímání pracovníků, umisťování a orientace, příprava a rozvoj zaměstnanců)
- Odměňování zaměstnanců (hodnocení pracovního výkonu, prostředky hmotné a nehmotné stimulace a jejich využití ke zvyšování pracovního výkonu)

12. modul - Řízení operací a projektů

Přínos modulu

- Seznámení s filozofií a základními pojmy systému řízení projektů
- Poznání důvodů pro využití re-engineeringu
- Seznámení s postupy při zavádění nových produktů a výběru procesů v oblasti služeb
- Poznání důležitosti prognózování jako základního vstupu pro realistické plánování

Obsah modulu

- Úvod do operačního managementu
- Vliv EU na potřebu změn v operačním a projektovém managementu
- Re-engineering jako cesta k vyšší výkonnosti
- Návrh nového produktu a výběr procesů v oblasti služeb
- Prognózování a operativní plánování a řízení
- Řízení projektů
- Řízení sdílení kapacit při souběhu projektů
- Řízení rizik
- Nástroje pro podporu manažerského rozhodování

13. modul - Strategické řízení v podmínkách superkonkurence

Přínos modulu

- získání přehledu o současných přístupech ke strategickému řízení
- poznání strategického řízení ve významných zahraničních i domácích firmách
- zkušenost z týmové přípravy strategické rozvahy důležité pro rozhodování o budoucnosti podniku
- zvýšení schopnosti podílet se na přípravě a realizaci základních strategických rozhodnutí

Obsah modulu

- Úloha strategického managementu v dynamické firmě
- Podnikatelské strategie dnes a v budoucnosti
- Hlavní metody strategického prognózování, jejich možnosti a úskalí
- Praktická aplikace SWOT analýzy
- Strategie a taktiky zvládnutí superkonkurence
- Formulace vize, mise a strategie firmy, její implementace
- Organizace strategického managementu
- Strategické vedení a strategický audit

„Projektové řízení“

VZDĚLÁVACÍ CÍLE:

- Získat přehled o principech projektového řízení
- Naučit se aplikovat získané znalosti do pracovních procesů
- Změnit pohled na vedení projektů ve firmě
- Umět podřídit vstupy efektivitě procesů

METODY VÝUKY:

- Úvod do tématu výkladem
- Testy a sebeanalýza
- Brainstorming k danému tématu
- Případové studie
- Řízená diskuse
- Individuální práce
- Práce ve skupinách na zadaném konkrétním projektu

ROZSAH: 6 dnů

OSNOVA SEMINÁŘE:

- Fáze projektu
- Procesy projektového řízení
- Cíle projektu
- Plánování projektu (harmonogramy)
- Vedení lidí v rámci projektu
- Průběžný a zpětný monitoring
- Síťová analýza
- Metody síťové analýzy a jejich použití při různých typech projektů
- Ganttův diagram
- Příprava a realizace cvičného projektu ve 2 skupinách

„Human resources management“

VZDĚLÁVACÍ CÍLE:

- Vymezit základní pojmy HRM
- Pochopit a natrénovat hlavní principy HRM
- Pochopit a nacvičit práci s výkazy a orientaci v problematice

METODY VÝUKY:

- Úvod do tématu výkladem
- Případové studie
- Řízená diskuse
- Individuální práce
- Práce ve skupinách

ROZSAH: 15 dnů

OSNOVA SEMINÁŘE:

- Úvod do principů řízení lidských zdrojů
- Zabezpečování lidských zdrojů

- Plánování
- Získávání a výběr
- Adaptace
- Řízení pracovního výkonu
 - Aktivita řízení pracovního výkonu
 - Hodnocení zaměstnanců
 - Odměňování zaměstnanců
 - Zaměstnanecké výhody
- Rozvoj lidských zdrojů a pracovních schopností
 - Vzdělávání pracovníků
 - Rozvoj lidských zdrojů a pracovních schopností
- Zaměstnanecké vztahy
 - Strategie
 - Oblasti politiky
 - Kolektivní vyjednávání
 - Komunikace
 - Role personalistů