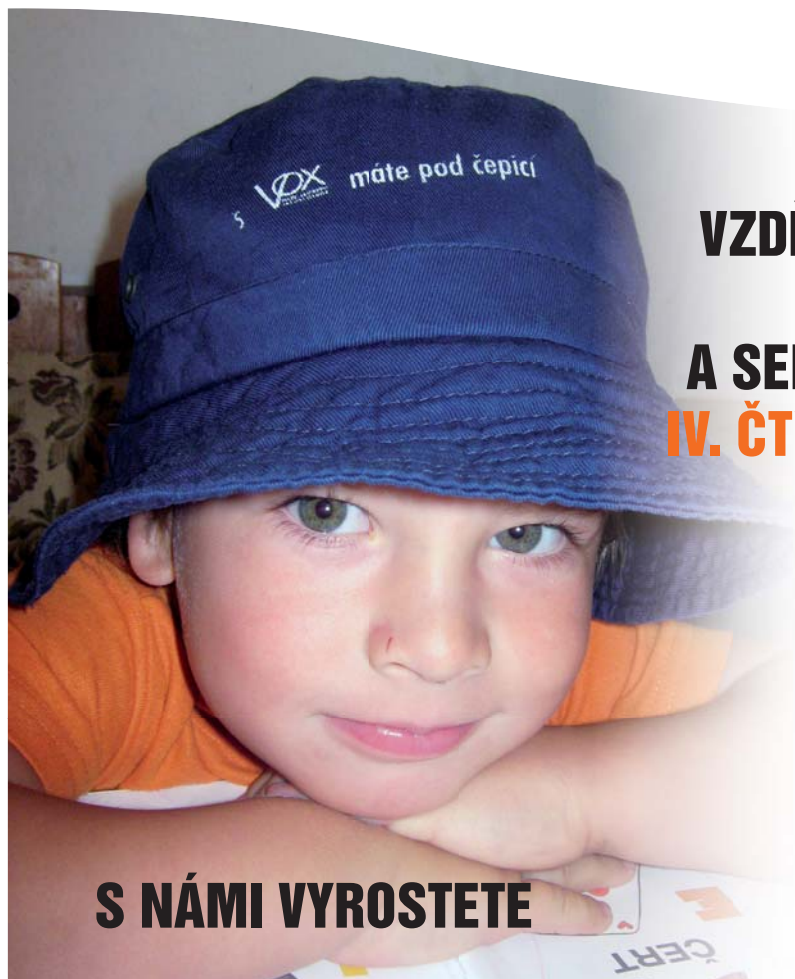


V Z D Ě L Á V Á N Í O T E V Í R Á X M O Ž N O S T Í

LIDÉ A JEJICH ROZVOJ

**VZDĚLÁVACÍ
KURZY
A SEMINÁŘE
IV. ČTVRTLETÍ
2013**



S NÁMI VYROSTETE



OBSAH

| | |
|--|----|
| ■ ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ | 3 |
| ■ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI | 22 |
| ■ KOMUNIKAČNÍ A PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI | 37 |
| ■ ROZVOJ OSOBNÍCH DOVEDNOSTÍ | 56 |
| ■ PODPORA MANAGEMENTU | 61 |
| ■ MARKETING A PR | 63 |
| ■ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI | 67 |

1. VOX a.s.
Vzdělávací a poradenská společnost
Senovážné náměstí 23, 110 00 Praha 1
Tel.: +420 226 539 670
M: +420 777 741 777
e-mail: vox@vox-kurzy.cz
www.vox.cz

NELEGÁLNÍ ZAMĚŠTNÁVÁNÍ A KOMPETENCE ORGÁNŮ INSPEKCE PRÁCE V PRAXI

1. 10. 2013

09:00–14:00

URČENO

Pro zaměstnavatele, kteří chtějí znát úskalí nelegální práce a chtějí se vyvarovat porušování právních předpisů v této oblasti (zejména pro personalisty, management firem, podnikové právnický).

CÍL

Po absolvování semináře se účastníci budou orientovat v problematice nelegální práce, budou znát relevantní právní úpravu, která jim umožní správnou aplikaci v praxi. Seznámí se s potenciálními postihy za porušování právních předpisů nejen v této oblasti a také s podstatnou soudní judikaturou.

PŘEDNÁŠÍ

JUDr. Jaroslav Stádník (vedoucí inspektor OIP pro hlavní město Prahu)

JUDr. Martin Štefko, Ph.D. (PF UK v Praze, AK Pavela – advokát)

PROGRAM

Definice závislé práce (co je považováno a co není považováno za závislou práci) • práce na černo jako jeden z druhů nelegální práce • co je považováno za nelegální práci • závislá práce z hlediska daňového • problémové oblasti z pohledu nelegální práce • ostatní druhy nelegální práce a zaměstnávání cizinců • povolení nutná k zaměstnání cizince a související procesy • sankce za nelegální práce • likvidační výše pokuty • další postihy související s nelegálním zaměstnáním • problematika agenturního zaměstnávání, důsledky • transpozice sankční směrnice a další.

POZNÁMKA

Účastníci semináře obdrží jako bonus publikaci našeho partnera OSWALD a.s. (www.mzdovy-portal.cz) „Průvodce mzdovou problematikou 2013“, jejímž spoluautorem je i lektor JUDr. Jaroslav Stádník.

KÓD 1304990

CENA: 3 013 Kč vč. 21% DPH
/2 490 Kč bez DPH/

STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ

1. – 2. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personálním manažerům a specialistům i manažerům podniků a veřejných organizací zabývajících se tvorbou personální strategie a její návazností na podnikatelskou strategii firmy.

CÍL

Seznámíte se se strategickými nástroji personálního řízení – tvorbou personálních cílů, navrhováním personálních a organizačních opatření a rozбором jejich výsledků v jednotlivých řídicích oblastech i analýzou faktorů zvyšujících jejich úspěšnost.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Význam a náplň personální strategie • analýza personálních předpokladů úspěšného vývoje organizace • SWOT analýza v personálním řízení • personální cíle a plány organizace a jejich ukazatele • personální opatření a jejich varianty • plánování personálních a organizačních opatření • personální analýzy a studie proveditelnosti • hodnocení účinnosti a efektivity personálních výdajů a opatření • analýza faktorů zvyšujících úspěšnost personálních opatření • analýza rizikových faktorů personálního řízení.

POZNÁMKA

Výklad, moderovaná diskuze a řešení případových studií.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322740

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PŘÍPRAVA A PROSAZENÍ PERSONÁLNÍHO PLÁNU

JAK SESTAVOVAT A OBHÁJIT ROZPOČTY
WORKSHOP – INTERAKTIVNÍ VÝKLAD
A SAMOSTATNÉ PROCVIČENÍ PŘEDANÝCH
INFORMACÍ

NOVINKA

2. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personalistům, HR manažerům, finančním manažerům.

CÍL

Umět podchytit skutečné náklady související s personálními aktivitami ve firmě, strukturovat je, odhadnout jejich výši a obhájit při schvalování plánu. Procvičit předané informace.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Karel Buchta, Ph.D. (expert v oblasti personálního řízení)

PROGRAM

Personální plánování a jeho místo v celkovém plánování firmy • podklady pro personální plánování • struktura personálního plánu • metody odhadování • obhájení personálního plánu.

POZNÁMKA

Interaktivní výklad a samostatné procvičení předaných informací.

KÓD 1307490

CENA: 3 134 Kč vč. 21% DPH
/2 590 Kč bez DPH/

PERSONÁLNÍ A ORGANIZAČNÍ AUDIT

8. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personálním manažerům a specialistům, auditorům i manažerům zabývajícím se zvyšováním kvality managementu i účinnosti personálního řízení, zeštíhlováním organizací a optimalizací organizačních struktur.

CÍL

Seznámíme se s cíli a metodami personálního auditu i výsledky, které přináší. Naučíme se formulovat jeho zadání i pracovat s jeho závěry.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Zaměříme se na význam, metodiku, závěry a doporučení personálních a organizačních auditů zabývajících se posouzením lidských zdrojů, personálních kapacit a organizačního uspořádání podniků i veřejných organizací. K hlavním probíraným tématům bude patřit: Personální a organizační audit, jeho význam a funkce • cíle personálního a organizačního auditu • metody, postupy a předpoklady personálního a organizačního auditu • kvalifikace pro výkon personálních auditů • optimalizace personálních kapacit organizace a její metody • řízení a komunikace personálního a organizačního auditu v organizaci • výsledky a doporučení personálních auditů • implementace závěrů personálního a organizačního auditu • ukázky výsledků a doporučení personálního a organizačního auditu.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322710

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

TRENDY V ORGANIZACI A ŘÍZENÍ PERSONÁLNÍCH ÚTVARŮ

9. 10. 2013

09:00–16:00

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Zdeňka Brázdová (certifikovaná lektorka a konzultantka managementu a managementu lidských zdrojů)

PROGRAM

Řízení lidských zdrojů v současných ekonomických podmínkách: Cíle řízení lidských zdrojů • procesní přístup k řízení lidských zdrojů • určování priorit. Role personálního útvaru • aktuální problémy, se kterými se musí personální útvary vyrovnávat. Struktura a organizace personálního útvaru: Zařazení útvarů lidských zdrojů v organizační struktuře firmy • vazba a vztahy personálních útvarů k ostatním útvarům ve firmě • organizace a řízení personálních útvarů podle charakteru organizace • modely řízení útvarů lidských zdrojů – klasický model x partnerský model (výhody a úskalí obou přístupů) • pravomoci a odpovědnosti personálního útvaru • jak může personální útvary „získat“ moc, „zvýšit svoji prestiž“ • jak „prodávat“ personální činnosti (marketing personální práce) • outsourcing v oblasti řízení lidských zdrojů (výhody a nevýhody). Způsobilost pracovníků personálních útvarů: Role a činnosti specialistů ve vazbě na praktikovaný model řízení personálního útvaru • pravomoci a odpovědnosti • kompetence (požadavky na způsobilost) manažerů a specialistů v oblasti řízení lidských zdrojů a možnosti jejich rozvoje.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322150

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/



Není-li vedeno jinak, školit Vás budeme v sídle společnosti 1. VOX a.s.

K CENTRUM Senovážné nám. 23 Praha 1

Tel: 226 539 670
777 741 777

prihlaska@vox-kurzy.cz

WWW.VOX.CZ

ZÁKONÍK PRÁCE V PRAXI

ZMĚNY VE VAZBĚ NA NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK A S DŮRAZEM NA NOVELIZOVANÁ USTANOVENÍ

SPECIÁLKA

NOVELA

9. – 10. 10. 2013

1. den 09:00–18:00, 2. den 09:00–14:00

URČENO

Všem pokročilým zájemcům o problematiku pracovního práva, tj. zejména personalistům, podnikovým právníkům, advokátům, mzdovým účetním a řídicím pracovníkům. Seminář je určen především „lidem z praxe“, u nichž se předpokládá, že již získali základní znalosti v oblasti pracovního práva.

CÍL

Pozornost bude věnována zejména informacím o posledních a připravovaných změnách zákoníku práce, především v návaznosti na nový občanský zákoník účinný od 1. 1. 2014, a dále aktuálním a problémovým otázkám daných tematických okruhů zákoníku práce. Výklad všech odborných bloků bude proveden se zaměřením na rozbor zkušeností s praktickou aplikací.

PŘEDNÁŠÍ

JUDr. Petr Bukovjan (specialista na pracovní právo s praxí v kontrolní činnosti, člen Kolegia expertů AKV Praha)

Ing. Alena Chládková (personální poradkyně, mzdová auditorka, členka Kolegia expertů AKV Praha, autorka odborných publikací a článků, zprostředkovatelka kolektivních sporů při MPSV)
JUDr. Jaroslav Škubal (advokát, partner advokátní kanceláře PRK Partners)

PROGRAM

Podrobný program najdete na www.vox.cz.

KÓD 1305740

CENA: 5 675 Kč vč. 21% DPH
/4 690 Kč bez DPH/

ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ
– INTERPERSONÁLNÍ
DOVEDNOSTI

16. – 17. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Naučit se utvářet a vést lidský potenciál ve společnosti. Získat znalosti a dovednosti potřebné pro roli personálního i liniového manažera. Trénovat konkrétní situace z praxe. Osvojit si komunikační dovednosti potřebné pro řešení problematických situací při práci s lidmi.

PŘEDNÁŠÍ

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Význam personálního managementu: Vztah personálního řízení k řízení celé firmy • personální činnosti • audit personálních činností. **Vyhledávání a výběr zaměstnanců:** Výběrový rozhovor • fáze výběrového řízení • požadavky na zaměstnance • metody vedení výběrového řízení • role tazatele / hodnotitele • chyby ve vnímání a posuzování druhých • chyby v hodnocení • neverbální komunikace • kladení vhodných otázek • záznam z pohovoru • image tazatele / hodnotitele • nejčastější chyby při vedení rozhovoru • vyhodnocení výběrového rozhovoru. **Manažerské rozhovory:** Přijímací a adaptační rozhovor • techniky zpětné vazby • propouštění zaměstnance • vedení hodnotícího rozhovoru. **Hodnocení zaměstnanců:** Význam pracovního hodnocení zaměstnanců • rizika formálního hodnocení • způsoby hodnocení • frekvence hodnocení zaměstnanců • kritéria hodnocení a bodová škála • příprava a vedení hodnotícího rozhovoru • nejčastější chyby při vedení hodnotícího rozhovoru.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322370

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PRINCIPY A PRAVIDLA PERSONÁLNÍ PRÁCE

16. – 17. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personalistům, personálním manažerům, majitelům společností a dalším, do jejichž práce spadá personalistika a odpovědnost za personální procesy.

CÍL

Zaměříme se na hlavní cíle řízení lidských zdrojů, zamyslíme se nad strukturou činnosti personálních oddělení, porovnáme rozdílnosti práce personalisty a personálního manažera v malých, středních a velkých společnostech. Společně budeme hledat cestu k lepší efektivitě personálního řízení ve firmách.

PŘEDNÁŠÍ

Olga Franců (personální ředitelka s mnohaletou praxí, poradkyně HR, lektorka)

PROGRAM

Význam řízení lidských zdrojů a jeho hlavní cíle • struktura činností personálních oddělení • postavení personálních oddělení ve struktuře společnosti • role a osobnost personálního manažera • tvorba HR strategie • spolupráce personalistů s managementem • personální administrace a personální plánování • personální marketing • personální a organizační rozvoj.

POZNÁMKA

Kurz je součástí cyklu „Personální akademie“.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1321930

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/



Zakázkové vzdělávání...

skutečně podle Vašich představ

...na nás se můžete spolehnout

ZAKÁZKOVÉ ODDĚLENÍ
Tel.: 226 539 683
777 741 794
zakazky@vox-kurzy.cz

JAK SE STÁT HR BUSINESS PARTNEREM – VEČERNÍ ŠKOLA PRO HR SPECIALISTY

ZMĚNA ROLE PERSONALISTŮ: OD EXPERTŮ K HR BUSINESS PARTNERŮM

NOVINKA

17. 10. 2013 – 19. 12. 2013

URČENO

Všem HR manažerům a HR specialistům, kteří mají zájem vystoupit z pasivní role a stát se pro management firmy skutečnými HR business partnery.

CÍL

Účastníkům Večerní školy bude předáno ucelené know how jak se stát dobrým HR business partnerem, které bude rozvíjeno ve vztahu k tématům jednotlivých setkání. HR manažeři a HR specialisté získají praktické poznatky, jak řídit oblast lidských zdrojů v období ekonomické nestability a jak změnit postavení HR ve firmě.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Irena Pilařová (personální manažerka a konzultantka)

PROGRAM

Večerní škola bude probíhat 1 x týdně od 18:30 do 20:30 formou intenzivních workshopů zaměřených na konkrétní ukázky z praxe.

17. 10. 2013

JAK SE STÁT HR BUSINESS PARTNEREM ANEB OD PASIVITY KE STRATEGICKÉMU PARTNEROVÍ

24. 10. 2013

KOMPETENČNÍ MODELY – JEJICH TVORBA A VYUŽITÍ V ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ

31. 10. 2013

KVALITNÍ JOB DESCRIPTION – ZÁKLADNÍ STAVEBNÍ KÁMEN PRÁCE S LIDSKÝMI ZDROJI

7. 11. 2013

STRATEGICKY ŘÍZENÝ PROCES VÝBĚRU, NÁBORU I PROPOUŠTĚNÍ ZAMĚSTNANCŮ

14. 11. 2013

SYSTEMATICKY ŘÍZENÝ ADAPTAČNÍ PROCES – UKAZATEL KVALITY PRÁCE S LIDSKÝMI ZDROJI

21. 11. 2013

HODNOCENÍ ZAMĚSTNANCŮ – OSVĚDČENÉ SYSTÉMY PRO EFEKTIVNÍ ŘÍZENÍ VÝKONU

28. 11. 2013

ODMĚŇOVÁNÍ – ÚSKALÍ A VÝHODY VYBRANÝCH SYSTÉMŮ PERSONÁLNÍ MARKETING, ŘÍZENÍ HR PROJEKTŮ

POZNÁMKA

Po zahájení programu již nebude možno do cyklu dodatečně přistupovat. Účastník obdrží na konci programu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323490

CENA: 17 896 Kč vč. 21% DPH
/14 790 Kč bez DPH/

PERSONÁLNÍ CONTROLLING I.

NÁSTROJ KE ZVÝŠENÍ EFEKTIVITY PERSONÁLNÍHO ŘÍZENÍ

22. – 23. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personálním manažerům a specialistům, controllorům i dalším podnikovým specialistům zabývajícím se zaváděním či rozvojem personálního controllingu a/nebo zdokonalováním účinnosti a efektivity personálního řízení.

CÍL

Seznámíte se s metodami personálního controllingu a jejich aplikací v praxi – s konkretizací krátkodobých i dlouhodobých cílů řízení lidských zdrojů, získáním a analýzou personálních dat a hodnocením výsledků personálního řízení a personálních opatření.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Seznámení se s personálním controllingem jako nástrojem řízení, jehož cílem je zvýšit účinnost personálního managementu a posílit autoritu personálního vedení podniku. Metodou semináře je výklad a řešení ilustrativních příkladů.

1. Význam a vymezení personálního controllingu.

2. Kvantitativní personální controlling.

3. Kvalitativní personální controlling.

4. Hodnocení efektivity personálních opatření a návratnosti personálních výdajů.

POZNÁMKA

Výklad a řešení ilustrativních příkladů. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322720

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

JAK ORGANIZOVAT, PŘIPRAVOVAT A HODNOTIT JAZYKOVÉ VZDĚLÁVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ

29. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personálním manažerům a specialistům zabývajícím se řízením a organizací jazykového i dalšího vzdělávání zaměstnanců.

CÍL

Seminář se zabývá způsoby umožňujícími odstranit nejčastější příčiny nízké efektivity jazykového vzdělávání. Seznamuje je s hlavními předpoklady účinnosti podnikového jazykového vzdělávání, upozorňuje na nedostatky při plánování a řízení jazykového vzdělávání v organizaci i chyby při realizaci a kontrole výsledků jazykových kurzů.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

K hlavním probíraným tématům semináře patří: Nejčastější příčiny nízké efektivity jazykového vzdělávání • stanovení cílů jazykového vzdělávání • metody jazykového vzdělávání a jejich úspěšnost • motivace zaměstnanců k jazykovému vzdělávání a její nástroje • kontrola výsledků jazykového vzdělávání • šest pravidel, jak zvýšit účinnost jazykového vzdělávání • nejčastější praktické otázky jazykového vzdělávání.

POZNÁMKA

Výklad, ilustrace na praktických příkladech a moderovaná diskuze.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322670

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

PRACOVNĚPRÁVNÍ VZTAHY V NÁVAZNOSTI NA NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK

POVINNOSTI ZAMĚSTNAVATELE PŘI VZNIKU A SKONČENÍ Z POHLEDU ORGÁNŮ INSPEKCE

NOVINKA

1. 11. 2013

09:00–14:00

URČENO

Personalistům, mzdovým účetním, podnikovým právníkům, personálním manažerům a dále všem fyzickým a právnickým osobám, které zaměstnavateli jsou, nebo se zaměstnavateli stát teprve chystají.

CÍL

Seminář poskytne účastníkům informace o tom, kde dochází při uzavírání a skončení základních pracovněprávních vztahů k nejčastějším chybám. Budou vědět, jak správně uzavírat pracovněprávní vztahy, jak správně formulovat důvody při skončení pracovního poměru, nebudou dělat chyby při skončení pracovního poměru, zmenší potenciální možnost porušení povinností v těchto případech. Získají orientaci o tom, jak správně skončit pracovní poměr, ale i dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr. Problematika přinese pro účastníky orientaci v názorech soudů vyjádřených k těmto otázkám a také zásadní novinky, které přinese do této oblasti nový občanský zákoník.

PŘEDNÁŠÍ

JUDr. Jaroslav Stádník (vedoucí inspektor OIP pro hlavní město Prahu)

JUDr. Martin Štefko, Ph.D. (PF UK v Praze, AK Pavela – advokát)

PROGRAM

Co je to závislá práce • druhy základních pracovněprávních vztahů • vznik pracovního poměru, náležitosti pracovní smlouvy a další povinnosti s tím spojené • dohoda o skončení pracovního poměru • zásadní novinky z občanského zákoníku náležitosti výpovědi a její důvody • okamžité zrušení pracovního poměru • možný souběh více ukončovacích úkonů • odstupné a náhrada mzdy při okamžitém zrušení pracovního poměru ze strany zaměstnance • jak se bránit proti neplatnému skončení pracovního poměru • náležitosti dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr • povinnosti vyplývající z těchto dohod • způsoby skončení těchto dohod • porušení zákoníku práce při vzniku, změně nebo skončení pracovněprávního vztahu jako přestupek a správní delikt.

KÓD 1304980

CENA: 3 013 Kč vč. 21% DPH
/2 490 Kč bez DPH/

TVORBA KOMPETENČNÍCH MODELŮ

5. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Seznámit HR manažery a HR specialisty s principy tvorby kompetenčních modelů, definováním měřitelných kritérií a škál.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Irena Pilařová (personální manažerka a konzultantka)

PROGRAM

Rozdíl mezi kompetencemi a schopnostmi • ukázky škál • ukázky kompetenčních modelů • principy MbC (management by competencies) • návaznost kompetenčních modelů na HR procesy.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323730

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

TALENT MANAGEMENT

7. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci semináře získají přehled o trendech v oblasti práce s talenty. Naučí se identifikovat talenty vzhledem k jejich potenciálu, motivaci a výkonu. Seznámí se s možnostmi rozvoje talentů jak v rámci programů, tak jednotlivě. Získají přehled best practices v oblasti vytváření talentových programů. Prohloubí si znalosti a zkušenosti v oblasti plánovaného nástupnictví.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Kateřina Legnerová, MBA, MSc. In SHRM (konzultantka z oblasti prodeje, řízení lidí a personalistiky)

PROGRAM

Současné trendy v talent managementu • identifikace talentů • rozdíl mezi talenty a vysoce výkonnými pracovníky • talentové programy • motivace talentů • plány nástupnictví.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323770

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

DOPADY NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU NA PRACOVNÍ PRÁVO

7. 11. 2013

09:00–13:00

URČENO

Pro personalisty, mzdové účetní, podnikové právníky, personální manažery, advokáty.

CÍL

Seznámení se změnami v pracovněprávních vztazích, které nastanou po nabytí účinnosti nového občanského zákoníku, a s tím související novelizace zákoníku práce.

PŘEDNÁŠÍ

doc. JUDr. Petr Hůrka, Ph.D. (Katedra pracovního práva a práva sociálního zabezpečení, Právnická fakulta UK v Praze, expert MPSV ČR na pracovní právo)

PROGRAM

Míra použití občanského zákoníku na pracovní právo • vazba občanského zákoníku a zákoníku práce • základní zásady pracovního práva a jejich použití v právní praxi • ochrana zaměstnance versus flexibilita pracovního práva • nové možnosti použití principu „co není zakázáno, je dovoleno“ • nové postupy v právním jednání (uzavírání a rozvazování smluv i jednostranných jednání) • vady právních jednání a jejich následky • započtení, odstoupení, zástavní právo, zhojení, narovnání a jiné instituty soukromého práva z pohledu jejich použití v právu pracovním • diskuze.

KÓD 1304870

CENA: 2 650 Kč vč. 21% DPH
/2 190 Kč bez DPH/

HODNOCENÍ A ODMĚŇOVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ

11. – 12. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Seminář je určen personalistům, generalistům i dalším zájemcům, kteří v rámci své pracovní náplně připravují a vedou hodnotící pohovory a rádi by svůj přístup zdokonalili.

CÍL

Seminář se zabývá zásadami tvorby systémů hodnocení a odměňování různých kategorií zaměstnanců, jejich zaváděním i postupy při jejich aplikaci. Věnuje se průběžnému i pravidelnému hodnocení zaměstnanců i dalším hodnotícím postupům, tvorbě a diferenciaci základních mezd, výkonovému odměňování, úpravám mezd a nabídce zaměstnaneckých výhod.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Výkon a jeho hodnocení • průběžné a pravidelné hodnocení zaměstnanců • hodnotící kritéria • druhy hodnocení • organizace a vedení hodnotících rozhovorů • metody a formy odměňování pracovníků • mzdové soustavy a jejich druhy • výkonové odměňování • úpravy mezd • zaměstnanecké výhody.

POZNÁMKA

Výklad, moderovaná diskuze a řešení případových situací.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322650

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ZÁKONÍK PRÁCE V AKTUÁLNÍ FIREMNÍ PRAXI

ZMĚNY V ROCE 2013,
VAZBY NA NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK

BRNO

12. 11. 2013

09:00–16:00

MÍSTO

ČESKÝ SERVIS, a.s., Řípská 347/6, 627 00 Brno

URČENO

Pro mzdové účetní, personalisty, personální manažery a ředitele i statutární orgány firem.

CÍL

Orientace v rozsáhlých změnách zákoníku práce let 2012 a 2013 s výhledem na rok 2014, vztah k novému občanskému zákoníku.

PŘEDNÁŠÍ

JUDr. Miloš Hejmala (advokát, specialista, odborný konzultant a lektor v oboru pracovního práva)

PROGRAM

Přijaté změny ZP v roce 2012 a v roce 2013 v aktuální firemní praxi • zkušební doba • pracovní poměry na dobu určitou • dočasné přidělení • změny v ukončování pracovních poměrů • dovolená • pracovní doba • konkurenční doložka apod. • diskuze.

KÓD 1304800

CENA: 2 771 Kč vč. 21% DPH
/2 290 Kč bez DPH/

OCHRANA ZAMĚSTNAVATELE V OBLASTI PRACOVNÍHO PRÁVA

13. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Majitelům menších společností, jednatelům, výkonným ředitelům, personalistům a všem dalším zájemcům o získání základních znalostí v oblasti pracovního práva.

CÍL

Zajistit kvalitní ochranu práv zaměstnavatele, usnadnit orientaci v novelizovaných předpisech upravujících pracovněprávní vztahy, ujasnit si systém nelegální práce, řešením konkrétních příkladů z praxe si uvědomit možná úskalí ve své firmě, nejčastější chyby při aplikaci zákoníku práce, seznámit účastníky se způsobem kontrol ze strany Inspektorátu práce a dalších státních orgánů, zorientovat se v systému vnitřních předpisů.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Vladimír Černý (lektor a poradce v oblasti pracovněprávních vztahů a kolektivního vyjednávání)

Olga Franců (personální ředitelka s mnohaletou praxí, poradkyně HR, lektorka)

PROGRAM

OCHRANA PRÁV ZAMĚSTNAVATELE

NOVELA ZÁKONÍKU PRÁCE

KONTROLY ZE STRANY INSPEKTORÁTU PRÁCE

SYSTÉM VNITŘNÍCH PŘEDPISŮ

KÓD 1322170

CENA: 3 013 Kč vč. 21% DPH
/2 490 Kč bez DPH/

PRŮZKUMY MOTIVACE A SPOKOJENOSTI ZAMĚSTNANCŮ

NOVINKA

13. 11. 2013

09:00–16:00

URČEN

Kurz je určen personálním manažerům, personalistům i specialistům na vnitropodnikovou komunikaci zabývajícím se plánováním, prováděním a vyhodnocováním průzkumů mezi zaměstnanci firem i veřejných organizací. Přináší praktické ukázky provedených průzkumů, jejich interpretace i opatření, která byla na jejich základě navržena.

CÍL

Seznámit se s nástroji a metodami dotazníkových a dalších průzkumů mezi zaměstnanci, jejich prováděním, vyhodnocováním i prezentací podnikovému vedení.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Význam komunikace se zaměstnanci • proč sledovat motivaci, spokojenost, názory či postoje zaměstnanců • nástroje, metody a hlavní oblasti dotazování • volba otázek, konstrukce dotazníků • jak dosáhnout vysoké návratnosti dotazníků • zpracování výsledků dotazníkových průzkumů • interpretace výsledků • návrhy opatření plynoucích z dotazníkových průzkumů • prezentace výsledků podnikovému vedení a zaměstnancům • opakované průzkumy.

POZNÁMKA

Výklad, moderovaná diskuze a řešení případových studií.
Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1322730

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

MÓDA, NEBO NUTNOST?

VOX[®]
kurzy, semináře
rekvalifikace



HR BUSINESS PARTNERING

6. 11. 2013 – Praha

- HR BUSINESS PARTNERING – MEZINÁRODNÍ STANDARD
- OD AGAMY PO ŽRALOKA ANEB JAK POMOCI HR Z JEHO OBRANNÉ ROLE DO ROLE SKÓRUJÍCÍHO ÚTOČNÍKA
- HLEDÁNÍ ROVNOVÁHY
- HR BUSINESS PARTNERING V ČESKÉM PODÁNÍ
- Z PERSONALISTY PARTNEREM – PŘÍKLADY TRANSFORMAČNÍCH PROJEKTŮ

Odborná garantka a moderátorka
Mgr. IVA BURSOVÁ, MBA

VYUŽIJTE!

First minute pro přihlášené do 30. 9. 2013

ZAMĚSTNÁVÁNÍ CIZINCŮ V ČR A VYSÍLÁNÍ PRACOVNÍKŮ DO ZAHRANIČÍ V PRAXI

DŮLEŽITÉ ZMĚNY V DAŇOVÉ OBLASTI PRO ROK 2013 A 2014 PŘÍPADOVÁ STUDIE

13. – 14. 11. 2013

1. den 09:00–17:00, 2. den 09:00–16:00

URČENO

Především personalistům, pracovníkům poradenských firem, ale i finančním ředitelům, daňovým poradcům, mzdovým účetním i auditorům a všem, kteří se ve své práci setkávají s občany EU i z třetích států, provozujícími činnost na území ČR.

CÍL

Seminář přináší aktuální výklady cizineckého práva, pracovních aspektů zaměstnávání cizinců v ČR včetně zkušeností z kontrol realizovaných inspektoráty práce. Dále budou při semináři rozebírány podmínky vysílání zaměstnanců z České republiky jak do jiných členských států EU, tak do třetích zemí. **Pro oblast zaměstnávání cizinců a vysílání zaměstnanců do zahraničí je nezbytná znalost principů obsažených v koordinačních nařízeních EU pro oblast sociálního zabezpečení (nařízení Rady EU 883/2004 a jeho prováděcí nařízení 987/2009).** Účastníci budou seznámeni se změnami v navazující právní úpravě sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění týkající se zaměstnávání cizinců v ČR a vysílání pracovníků do zahraničí. Výklad pro tyto oblasti bude podáván odborníky jednotlivých institucí z oblasti pracovního práva, oblast sociálního a zdravotního pojištění a poradenské společnosti (Oblastní inspektorát práce pro hlavní město Prahu, ČSSZ, VZP, PWC). **Účastníci budou také seznámeni s aktuální daňovou problematikou** týkající se zaměstnávání cizinců a vysílání pracovníků se zaměřením připravované novely zákona o daních z příjmů pro rok 2014, výsledky koordinačních výborů a aktuální judikatury. Závěr přednáškového bloku bude věnován vysílání pracovníků českými společnostmi do států EU a do třetích států. Přednáška bude doplněna případovými studii s uvedením konkrétních povinností a sazeb platných v jiných členských státech EU.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Eva Bolcková (ČSSZ – ředitelka odboru nemocenského pojištění)

Jitka Luciani (VZP – vedoucí oddělení podpory služeb klientům)

JUDr. Jaroslav Stádník (vedoucí inspektor OIP pro hlavní město Prahu)

Mgr. Magdaléna Vyškovská („daňová poradkyně, autorka publikace „Cizinci a daň““)

Ing. Jana Zelová (PricewaterhouseCoopers Česká republika, s.r.o., imigrační oddělení, Global Visa Solutions, manažerka)

PROGRAM

MODERUJE

Mgr. Magdaléna Vyškovská

1. den

PRACOVNĚPRÁVNÍ ASPEKTY ZAMĚSTNÁVÁNÍ CIZINCŮ V ČR • KONTROLY DODRŽOVÁNÍ POVINNOSTÍ ZAMĚSTNAVATELŮ V ČR

POBYT CIZINCŮ NA ÚZEMÍ ČR/SCHENGENU

SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ – NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ CIZINCŮ, ODVOD POJISTNÉHO NA SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ VE VZTAHU K ZAMĚSTNÁVÁNÍ CIZINCŮ

2. den

ZDRAVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

DAŇOVÁ PROBLEMATIKA

CELKOVÁ PŘÍPADOVÁ STUDIE

KÓD 1305730

**CENA: 5 675 Kč vč. 21% DPH
/4 690 Kč bez DPH/**

VÝBĚR ZAMĚSTNANCŮ A VEDENÍ POHOVORŮ, ADAPTAČNÍ PROCES

20. – 21. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Do obsazování volných pracovních pozic vkládáme obvykle velmi mnoho času a energie, ale i tak se někdy dostáváme do situace, že pro danou práci nenacházíme ty správné lidi. Účastníci se v průběhu semináře naučí připravit výběrové řízení, vést strukturované pohovory, získat potřebné informace a správně je vyhodnotit tak, aby dokázali vybrat vhodného uchazeče pro danou pozici. Seznámí se s postupy, jak rozpoznat jednotlivé typy lidí a lépe jim porozumět z hlediska jejich vhodnosti pro jednotlivé pracovní pozice. Účastníci se dále seznámí s adaptačním procesem, jeho nastavením a postupem při jeho realizaci.

PŘEDNÁŠÍ

Olga Franců (personální ředitelka s mnohaletou praxí, poradkyně HR, lektorka)

PROGRAM

Plánování lidských zdrojů • definice pracovního místa a volba vhodného způsobu obsazení • sestavení kritérií pro výběr • základy typologie • příprava strukturovaného pohovoru • příklady vhodných otázek • principy vedení pohovoru • typologie – praktické rady pro rozpoznání jednotlivých typů osobnosti • co lze vyčíst z řeči těla • hodnocení kandidátů • používání testů při výběru • využívání personálních agentur • adaptační proces a jeho přínosy • poskytování průběžných neformálních hodnocení • oboustranná očekávání • sdílení firemních hodnot • poskytování vedení a podpory.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

Kurz je součástí cyklu **Personální akademie**.

KÓD 1321940

CÉNA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/



Je to tak snadné...

Využijte možnosti on-line přihlášení na

WWW.VOX.CZ

MZDOVĚ PERSONÁLNÍ PROFESIONÁL®

VOLNÝ CYKLUS

MOŽNOST ZÍSKAT MEZINÁRODNÍ CERTIFIKÁT IES

**25. – 29. 11. 2013****URČENO**

Zkušeným personalistům, mzdovým specialistům, podnikovým právníkům, mzdovým účetním, odborným funkcionářům podnikatelské i neziskové sféry.

PŘEDNÁŠÍ

Jana Dorčáková (Česká správa sociálního zabezpečení – metodička důchodového pojištění)

Vladislava Dvořáková, DiS. (personální a mzdová auditorka, HR specialista)

JUDr. Miloš Hejmala (advokát, specialista, odborný konzultant a lektor v oboru pracovního práva)

Irena Jindrová (daňová metodička)

JUDr. Bohuslav Kahle (odborník na pracovní právo, soudní znalec v oboru mezd, člen výboru Společnosti pro pracovní právo ČR, autor odborných publikací)

Jitka Luciani (VZP – vedoucí oddělení podpory služeb klientům)

JUDr. Marie Salačová (odbornice na problematiku cestovních náhrad)

Ing. Marta Ženíšková (MPSV ČR – odbor sociálního pojištění)

PROGRAM

SE SKLÁDÁ Z OSMI SEMINÁŘŮ, KTERÉ LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ

1. seminář **25. 11. 2013**
PRACOVNÍ PRÁVO V PRAXI – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014
• JUDr. Miloš Hejmala

2. seminář **26. 11. 2013**
CESTOVNÍ NÁHRADY – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014 • JUDr. Marie Salačová

3. seminář **26. 11. 2013**
MZDOVÉ A PLATOVÉ PŘEDPISY V PRAXI – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014
• JUDr. Bohuslav Kahle

4. seminář **27. 11. 2013**
NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ A POJISTNÉ NA SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014 • Ing. Marta Ženíšková
NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ. POJISTNÉ NA SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ.

5. seminář **27. 11. 2013**
ZDRAVOTNÍ POJIŠTĚNÍ – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014 • Jitka Luciani

6. seminář **28. 11. 2013**
ZDAŇOVÁNÍ MEZD A PLATŮ – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014 • Irena Jindrová

7. seminář **28. 11. 2013**
DŮCHODOVÉ POJIŠTĚNÍ V PRAXI ORGANIZACÍ – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014
• Jana Dorčáková

8. seminář **29. 11. 2013**
KOMPLIKOVANÉ PŘÍKLADY Z PRAXE MZDOVÝCH ÚČETNÍCH – AKTUÁLNĚ A ZMĚNY PRO ROK 2014 • Vladislava Dvořáková, DiS.

Po skončení výuky TEST IES.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

Zájemci mohou na základě úspěšného zvládnutí testu získat mezinárodní certifikát IES.

KÓD 1305980

CENA: 12 088 Kč vč. 21% DPH
/9 990 Kč bez DPH/

KÓD 1305985

CENA: 3 630 Kč bez DPH
(mezinárodní certifikát IES)

NA CO SI DÁT POZOR PŘI VYTVÁŘENÍ DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ V PRACOVNĚ- PRÁVNÍCH VZTAZÍCH A PŘI EXTERNÍM ZADÁVÁNÍ

27. 11. 2013

09:00–14:00

URČENO

Odborné právnické i podnikatelské veřejnosti, především pak podnikovým právníkům, advokátům, patentovým zástupcům, personalistům a pracovníkům nákupu obchodních společností, jakož i ostatním zájemcům, kteří se v praxi setkávají s otázkami spojenými se zadáváním vytváření předmětů duševního vlastnictví.

CÍL

Seminář je zaměřen na praktické a problémové aspekty v oblasti vytváření předmětů duševního vlastnictví v pracovněprávních vztazích, ať už by šlo o autorská díla (včetně software a databází) či vynálezy, užité a průmyslové vzory a z toho vyplývající vzájemná práva a povinnosti zaměstnance a zaměstnavatele.

PŘEDNÁŠÍ

JUDr. Tomáš Dobřichovský, Ph.D. (advokát v AK Kříž a partneři s.r.o., specializace na oblast práv k duševnímu vlastnictví, odborný asistent Ústavu autorského práva, práv průmyslových a práva soutěžního PF UK v Praze, rozhodce Rozhodčího soudu Hospodářské komory ČR a Agrární komory ČR)

KÓD 1307420

CENA: 2 408 Kč vč. 21% DPH
/1 990 Kč bez DPH/

PERSONÁLNÍ CONTROLLING II.

ŘÍZENÍ, HODNOCENÍ
A ODMĚŇOVÁNÍ VÝKONU

2. – 3. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Pro manažery firem i veřejných organizací a specialisty působící v oblasti controllingu a personalistiky, kteří se zabývají plánováním, měřením, hodnocením a odměňováním osobního a týmového výkonu nebo chtějí realizovat projekty změn v této oblasti.

CÍL

Seznámíte se s konceptem řízení výkonu zaměstnanců, naučíte se jej prakticky aplikovat a dosáhnout zlepšení jeho efektivity.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Controlling výkonu zaměstnanců jako proces opakování stanovování osobních výkonových a rozvojových cílů, hodnocení pracovních výsledků a výkonového odměňování.

Hlavní témata: Co je výkon a jak jej lze řídit • výkon organizace, výkon osob a jejich skupin • nejčastější příčiny výkonových nedostatků • měření výkonu • dohoda o výkonu • hodnocení a zlepšování výkonu • výkonové odměňování • řízení týmového výkonu • řízení výkonu manažerů • zavádění řízení výkonu do praxe: nejčastější otázky a odpovědi.

POZNÁMKA

Výklad a řešení ilustrativních příkladů.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322760

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

POBYT CIZINCŮ NA ÚZEMÍ ČR/SCHENGENU S DŮRAZEM NA ZAMĚŠTNÁVÁNÍ CIZINCŮ V ČR

5. 12. 2013

09:00–14:00

URČENO

Pro ředitele či manažery společností, HR specialisty a všechny další zájemce o danou problematiku.

CÍL

Kromě obecného seznámení účastníků se systematickou právní úpravou zaměstnávání a pobytů občanů třetích zemí a občanů EU/EHP/Švýcarska na území ČR/Schengenu je cílem školení komplexně představit aktuální změny v procesu získávání pracovních povolení a pobytových titulů pro Českou republiku. **Teorie bude vždy doprovázena případovými studii s detailním chronologickým popisem řízení o vydání pobytových titulů zejména za účelem zaměstnání včetně popisu řízení o vydání pracovního povolení (na bázi vyslání + standardní schéma).** Prostor dostane také problematika pobytu rodinných příslušníků občanů EU a občanů třetích zemí a jejich zaměstnávání na území ČR. Důraz bude kladen také na pobytové tituly typu zelená/modrá karta/zrychlená procedura pro vnitropodnikově převáděné zaměstnance či na otázky související se zajišťováním apostil/superlegalizace a nostrifikace. **Lektorky seznámí účastníky také s konkrétnějšími obrysy zcela nového cizineckého zákona, který by měl vstoupit v platnost v roce 2015 a jehož projednávání se účastní.**

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Daniela Murad (Kortišová) (PricewaterhouseCoopers Česká republika, s.r.o., imigrační oddělení, Global Visa Solutions, konzultantka, právnička)

Ing. Jana Zelová (PricewaterhouseCoopers Česká republika, s.r.o., imigrační oddělení, Global Visa Solutions, manažerka)

KÓD 1304860

CENA: 3 013 Kč vč. 21% DPH
/2 490 Kč bez DPH/

PRAKTICKÉ INSPIRACE PRO ZEFEKTIVNĚNÍ SYSTÉMU VZDĚLÁVÁNÍ A ROZVOJE PRACOVNÍKŮ

9. 12. 2013

09:00–16:00

CÍL

Získáte praktické návody, jak vytvořit, implementovat a případně zdokonalit systém vzdělávání a rozvoje pracovníků. Kurz zahrnuje všechny fáze vzdělávacího cyklu. Budete mít možnost srovnání s ostatními organizacemi. Získáte vzory vybraných dokumentů jako inspiraci, jak dokumentovat proces vzdělávání v rámci systému řízení jakosti. Kurz obsahuje informace ke všem fázím vzdělávacího cyklu od analýzy vzdělávacích potřeb, plánování vzdělávání, realizaci vzdělávání až po hodnocení jeho efektivity.

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Zdeňka Brázdová (certifikovaná lektorka a konzultantka managementu a managementu lidských zdrojů)

PROGRAM

Vazba procesu vzdělávání na strategii organizace
 • logická návaznost na ostatní personální procesy
 • důsledné zabezpečení jednotlivých fází vzdělávání
 • analýza vzdělávacích potřeb
 • realizace vzdělávání a jeho hodnocení v duchu trendů vycházejících z aktuálního společenského a ekonomického prostředí.

KÓD 1322140

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ŘÍZENÍ FIREM A VEDENÍ LIDÍ VE VZÁJEMNÝCH SOUVISLOSTECH

10. – 11. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Seminář je určen pro všechny, kteří pracují s jinými lidmi ve firmách a institucích. Speciálně je možné jej doporučit majitelům, lídrům a manažerům firem, ředitelům a manažerům státních institucí, lídrům a vedoucím neziskových organizací.

CÍL

Většina firem a organizací je zakládána s vírou v synergii – tedy že když se lidé dají dohromady, udělají víc, než kdyby působili samostatně. Kurz ukazuje, jak se o tuto synergii prakticky postarat. Popisuje budování technického subsystému firmy od úvah o užitečných přes řešení efektivitu a stability až k aktivnímu řízení změn, tedy ovlivňování dynamiky. Souběžně se zabývá i lidským subsystémem – pojmenovává podmínky a kompetence, ve kterých lidé odvádějí dobrou práci. V zásadě jde o to, aby cháпали, co od nich potřebujete, chtěli pro Vás pracovat, uměli to a mohli to dělat (měli pro to podmínky). Ovlivňováním obou těchto částí firmy můžeme řídit její současný i budoucí úspěch.

PŘEDNÁŠÍ

RNDr. Jiří Plamínek, CSc. (nezávislý lektor, konzultant, facilitátor a mediátor)

PROGRAM

Vzájemné souvislosti řízení lidí a firem • **užitečnost:** Subjekty, potřeby, strategický rámec firmy • **efektivita:** Zdroje, struktury, podpůrné systémy, funkční model firmy • **stabilita:** Strategické a odvozené cíle, zpětné vazby, monitoring, controlling • **dynamika:** Ovlivňování zákazníků a trhů, marketing a další.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323050

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

MOTIVACE ZAMĚSTNANCŮ, ODMĚŇOVÁNÍ A BENEFITY

PERSONÁLNÍ AKADEMIE – 4. modul

11. – 12. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personalistům, personálním manažerům, finančním manažerům a dalším zájemcům, pro které je toto téma zajímavé, ať už z pohledu finančních nákladů nebo práce s lidskými zdroji.

CÍL

Pouze motivovaní zaměstnanci bývají pro firmu přínosem. Občas však může nastat situace, že se dobře míněná motivační akce setká s nepochopením těch, na které byla cílena. Účastníci porozumí základům motivace, vyzkouší si motivační rozhovory. Budou mít možnost poznat různá nastavení finanční i nefinanční motivace pro různé kategorie zaměstnanců, seznámí se se současnými trendy v oblasti benefitů.

PŘEDNÁŠÍ

Olga Franců (personální ředitelka s mnohaletou praxí, poradkyně HR, lektorka)

PROGRAM

Motivační teorie v praxi manažera • motivace a sebemotivace • význam motivace pro zvyšování výkonu • způsoby motivace v návaznosti na základy typologie • postup při tvorbě systému odměňování • úloha základní a variabilní složky mzdy • zainteresovanost zaměstnanců na výkonnosti celé společnosti • zaměstnanecké benefity a jejich současné trendy • nefinanční motivace.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1321950

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PRŮŘEZ NOVINEK V PRACOVNĚPRÁVNÍ A MZDOVÉ OBLASTI PRO ROK 2014

VOLNÝ CYKLUS

NOVELA

18. – 20. 12. 2013

09:00–14:00

MÍSTO

ČS VTS, Novotného lávka 5, 110 00, PRAHA 1

URČENO

Personalistům, podnikovým právníkům, mzdovým účetním, odborovým funkcionářům podnikatelské i neziskové sféry.

CÍL

Znalost aktuálních předpisů a předpoklad pro jejich aplikaci v praxi.

PŘEDNÁŠÍ

Irena Jindrová (daňová metodička)

Vlasta Nováčková (účetní poradkyně se zaměřením na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění)

JUDr. Jaroslav Škubal (advokát, partner advokátní kanceláře PRK Partners)

PROGRAM

SE SKLÁDÁ ZE TŘÍ SEMINÁŘŮ, KTERÉ LZE ABSOLVOVAT SAMOSTATNĚ

1. seminář

18. 12. 2013

PRACOVNĚPRÁVNÍ PŘEDPISY AKTUÁLNĚ PRO ROK 2014

• JUDr. Jaroslav Škubal

2. seminář

19. 12. 2013

SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ A ODVODY POJISTNÉHO V ROCE 2014

• Vlasta Nováčková

3. seminář

20. 12. 2013

ZDAŇOVÁNÍ PŘÍJMŮ ZE ZÁVISLÉ ČINNOSTI A FUNKČNÍCH POŽITKŮ V ROCE 2014 A ROČNÍ ZUČTOVÁNÍ ZA ROK 2013

• Irena Jindrová

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1305690**CENA: 6 038 Kč vč. 21% DPH****/4 990 Kč bez DPH/**

SEBEPOZNÁNÍ OSOBNOSTI MANAŽERA

30. 9. – 1. 10. 2013

09:00–16:00

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Hana Ondrušková (členka interního lektorského týmu 1. VOX a.s.)

PROGRAM

Manažer ve firmě – koncepce manažerských rolí • manažerské styly • autorita • osobnostní rysy relevantní pro úspěch • typologie osobnosti manažera a zaměstnance podle temperamentu • styly vedení lidí • způsoby získávání informací • rozdílnost v motivaci k práci • základní komunikační styly a odlišnosti • ostatní osobnostní rysy relevantní při chování lidí v organizacích • jak organizovat sám sebe • základní přístupy ke zvládnutí a řešení konfliktu • testy, diskuze, aktivní nácvik dovedností.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322030

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

VEDENÍ A FACILITACE DISKUZÍ – CESTA OD SCHŮZE K PORADĚ

2. – 3. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen pro manažery firem a nejrůznějších institucí včetně státní správy a neziskových organizací, ředitele škol, starosty, vedoucí nejrůznějších týmů, komunit a skupin.

CÍL

Většina lidí má k poradám vlažný nebo záporný vztah. Proč se tak děje? Většinou proto, že ti, kdo porady vedou, dělají četné chyby. Občas řeší na poradách témata, která na ně nepatří, zvou na ně lidi, kteří na ně nepatří nebo jsou na nich užiteční jen část času, často nevedou porady od startu k cíli, neumí poznat, kdy jsou lidé nespokojeni a už vůbec si neumí poradit si s konfliktními účastníky. Tento seminář se pokouší udělat z porady nástroj, který pomáhá ve třech disciplínách, jež jsou pro porady vhodné – při sdílení informací, řešení témat a problémů a skupinovém rozhodování.

PŘEDNÁŠÍ

RNDr. Jiří Plamínek, CSc. (nezávislý lektor, konzultant, facilitátor a mediátor)

PROGRAM

Témata porad: Porady informativní, řešitelské a rozhodovací • struktura a dynamika porad • **role na poradě:** Vedoucí, účastník, zapisovatel, případně facilitátor • role facilitátora, šestero facilitátora • nástroje vedoucího a facilitátora – shrnování, otázky, instrukce a další.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323070

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ZÁKLAD ZÁKLADŮ OSOBNÍHO MANAGEMENTU: ENERGIE, SÍLA A VYTRVALOST KAŽDÝ DEN

NOVINKA

3. – 4. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Seminář je vhodný pro pracovníky (manažery i nemanžery) v podnikatelském, veřejném i neziskovém sektoru.

CÍL

Seminář vychází z předpokladu, že s důsledky moderního života lze účinně bojovat. Vysvětlíme, jak aktivní pohyb souvisí s psychickou aktivací člověka. Předvedeme vám koncepty, jak v čase, který je vám dán, aktivně odpočívat a denně obnovovat síly.

PŘEDNÁŠÍ

Petr Sládeček, MBA (manažerský poradce, mediální konzultant a vysokoškolský pedagog)

Mgr. Petr Uherka, Dipl. Mgmt. (manažer, konzultant a vysokoškolský pedagog)

PROGRAM

Prastarý koncept jednoty těla a mysli • eustres a distres • mobilis in mobili – základ celého tržního systému • jak a proč vypadají kanceláře firmy Google • jak pohyb souvisí s energií, energie s náladou a nálada s myšlenkami • zásady osobního Energy Managementu • pohybovat se můžeme, i když stojíme či sedíme • aktivní životní nastavení – motivující a realistické cíle • schopnost neustále obnovy vlastních sil • od hospodaření s časem k času pro život • jak dospět k životnímu rozkvetu podle Martina Seligmana.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323460

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI PRO ŽENY

3. – 4. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Získáte větší sebejistotu v náročných situacích a posílíte vnímání sebe sama. Zmapujete si svůj styl řízení, budete eliminovat své slabé stránky a posílíte své silné stránky. Naučíte se motivovat lidi k lepším výkonům a dosahovat tím očekávaných výsledků. Zdokonalíte své schopnosti aktivního naslouchání a otevřené komunikace. Zvýšíte svoji citlivost pro vnímání motivů chování a porozumění u druhého pohlaví.

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Lenka Kolajová (lektorka, konzultantka, psycholožka)

PROGRAM

Účinné metody ve vedení lidí: Rozdílné přístupy, jejich pozitiva a negativa • situační styly vedení • styly vedení lidí, test, analýza. **Nácvik efektivní a „zralé“ komunikace, vztahové strategie:** Asertivita neboli partnerství • manipulace • agresivita • pasivita. **Komunikujte nahoru a dolů:** Vedení efektivních rozhovorů: Komunikace – prosadte své myšlenky, přesvědčte ostatní • co a kde je zdravé a přiměřené sebeprosazování • vedení a motivace lidí je správné a efektivně vedený rozhovor. **Mužsko-ženská komunikace:** Pohlaví zaměřené na dosahování cílů a pohlaví zaměřené na vztahy • metafora Lovce a Strážkyně jeskyně a její dnešní projev • rozdíly ve stylu vedení mužů a žen a další. **Náročná situace v pozici manažerky. Práce s celým týmem kontra práce s jednotlivci.**

POZNÁMKA

Výklad v minimální míře, diskuze a výměna zkušeností, modelové situace, případové studie, hry a testy s psychologickým zaměřením, videoanalýza s rozбором a kvalifikovanou zpětnou vazbou.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322280

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

SLABIKÁŘ MANAGEMENTU

PÉČE O DUŠEVNÍ ZDRAVÍ
V POVOLÁNÍ S VYSOKOU
ÚROVNÍ STRESU

NOVINKA

8. – 9. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Poskytneme vám rychlou orientaci v základních manažerských funkcích a konceptech. Získáte základy všeho, co manažer potřebuje znát pro svou práci.

PŘEDNÁŠÍ

Petr Sládeček, MBA (manažerský poradce, mediální konzultant a vysokoškolský pedagog)

Mgr. Petr Uherka, Dipl. Mgmt. (manažer, konzultant a vysokoškolský pedagog)

PROGRAM

Současné trendy ve studiu managementu, principy dobré praxe, klíčové termíny manažerského jazyka. Stále platný základní manažerský balíček plný užitečných nástrojů a technik:

1. Sám sobě manažerem – manažer a čas, ekonomie a ekonomické myšlení, rozhodování, moc, vliv, autorita a pravomoc
2. Manažer komunikátorem a vyjednavčem
3. Manažer ve skupině a v týmu
4. Manažer tvůrcem organizační struktury, spolutvůrcem kultury
5. Manažer personalistou a manažerem lidských zdrojů
6. Manažer marketérem
7. Manažer stratémem
8. Informační manažer a správce znalostí
9. Manažer produktivity
10. Manažer kvality
11. Finanční manažer
12. Manažer a právo
13. Manažer a riziko
14. Manažer agentem změny a projektovým manažerem
15. Manažer učitelem znalostí a dovedností
16. Manažer sebevědomým a společensky odpovědným profesionálem.

KÓD 1322040

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

9. – 10. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen všem, kteří se pohybují ve stresujícím prostředí.

CÍL

Napomoci zvládnání náročných životních situací jednotlivce v osobní i profesní rovině – podpořit individuální orientaci v pracovních situacích v souvislosti se stresovým prožíváním a zvládnáním náročných pracovních i osobních situací. Zvýšit dovednosti ve zvládnání stresových situací.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Lenka Šlechtová (odborná lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Stres jako přirozená součást pracovního i osobního života jedince, pracovníka • jak si osvojit rozumné a pozitivní reakce na stres • jak zredukovat počet osobních i pracovních problémů tak, aby nepřesáhly odolnost jedince • fáze stresu a vhodné postoje vůči stresovým faktorům • reakce jedince na stres v oblasti poznávací, citové a sociální • individuální rozdíly ve zvládnání stresu • psychologické reakce na stres (frustrace, agresivita, pocity úzkosti a deprese) • souvislost mezi stresem a zdravím jedince, reakce imunitního systému a psychosomatické následky nezvládnutého stresu • důležitost duševního zdraví v osobním i profesním životě a jak o ně pečovat • jaká je propojenost životních událostí s úrovní stresu v prožívání jedince • jaký vliv mají okolnosti života jedince a jeho sociální podmínky • jak stresu čelit a předcházet • nácvik praktických dovedností relaxace.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322630

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

KDO UMÍ ŘÍDIT SÁM SEBE, UMÍ ŘÍDIT TAKÉ OSTATNÍ

14. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem manažerům, vedoucím pracovníkům a majitelům firem.

CÍL

Netradiční zamyšlení nad zásadním významem tzv. „self-managementu“ pro úspěch každého pracovníka ve vedoucí pozici a jeho úzký vztah k řízení jednotlivců i týmů. Interaktivní metoda vedení školícího programu obsahující řízenou diskuzi účastníků a také testy a cvičení, které jim pomohou k lepšímu poznání sebe sama v kontextu probírané problematiky. Vzájemné obohacení účastníků o jejich zkušenosti v průběhu diskuzí skupiny.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Ing. Zuzana Hekelová (lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Jak řídit sebe sama v pozici manažera • vztah sebeřízení k řízení jednotlivců a týmů • jednotlivé oblasti sebeřízení – skupinová diskuze o nich (kromě těch tradičních také novátorský rozvoj vlastní osobnosti, budování neformální autority a další) • sebeřízení v klíčové oblasti komunikace • testy: Jste workoholik? Jaký je váš vztah ke změnám? Jak zacházíte s informacemi? • diskuze o výsledcích testů a jejich dopad na každodenní práci účastníků • SWOT analýza každého účastníka jako manažera sebe sama – individuální práce s následnou diskuzí.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322820

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

JAK ÚSPĚŠNĚ ZVLÁDNOUT PRVNÍCH 100 DNÍ VE VEDOUĆÍ FUNKCI

14. – 15. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Novým manažerům, pracovníkům připravujícím se na výkon vedoucí funkce nebo převedeným na náročnější řídicí pozici, ale i vedoucím zaměstnancům na všech manažerských úrovních, kteří chtějí zdokonalit své řídicí postupy a zvyklosti, seznámit se s novými principy řízení i vyměnit si své řídicí zkušenosti s kolegy v jiných firmách. Určen je i personálním manažerům, kteří se zabývají školením a tréninky řídicích schopností vedoucích zaměstnanců.

CÍL

Umožníme vám osvojit si základní metody a nástroje řízení pro vedení spolupracovníků, které jsou předpokladem manažerské úspěšnosti bez ohledu na oblast nebo stupeň řízení.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Zaměříme se na základní manažerské předpoklady pro úspěšné řízení a vedení lidí. K hlavním probíraným tématům patří: Základní manažerské úkoly a role • důvěryhodnost a autorita manažera • řídicí styl a jeho přizpůsobení pracovníkům • praktické principy motivace • jak kontrolovat, hodnotit a předávat zpětnou vazbu • zásady ovlivňování a přesvědčování • vedení týmů a motivace týmů • jak řešit konflikty, řídit disciplínu a jednat s komplikovanými zaměstnanci.

POZNÁMKA

Moderovaná diskuze a řešení případových studií.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322660

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

VEDENÍ LIDÍ S OHLEDEM NA ROVNÉ PŘÍLEŽITOSTI

21. 10. 2013

09:00–15:00

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Jitka Brandejsová (lektor, kouč a konzultant s obchodní a manažerskou praxí, trenér osobního rozvoje, prodejních dovedností, soft skills a personalistiky)

PROGRAM

Genderové mýty a stereotypy: Segregace pracovního trhu • platová nerovnost • diskriminace v přístupu k zaměstnání. **Kariéra a motivace u mužů/žen:** Kariérní postup • skleněný strop • skleněný výtah • skleněný útes • motivátory žen/mužů • negativní motivace. **Rovné příležitosti a praxe:** Vytvoření nediskriminačního prostředí • work-life balance • nástroje pro úspěšné prosazování genderové rovnosti.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1323960

CENA: 2 045 Kč vč. 21% DPH
/1 690 Kč bez DPH/

FIREMNÍ KULTURA – NEVIDITELNÁ, ALE VŠUDY PŘÍTOMNÁ SLOŽKA OVLIVŇUJÍCÍ EFEKTIVITU

21. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem manažerům, vedoucím pracovníkům a majitelům firem.

CÍL

Ujasnění významu firemní kultury v moderní pracovní realitě, vymezení rolí všech úrovní zaměstnanců v kontextu firemní kultury a pochopení možností aktivního a pozitivního ovlivňování firemní kultury v souvislostech. Interaktivní forma vedení kurzu.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Ing. Zuzana Hekelová (lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Co je to firemní kultura • typy a formy firemní kultury • jak firemní kultura ovlivňuje život firmy a do kterých oblastí zasahuje • role zaměstnanců v kontextu firemní kultury • alegorický příběh na téma firemní kultura s následnou diskuzí • jak pracovat s firemní kulturou, jak ji budovat, udržovat, ovlivňovat nebo měnit • konkrétní příklady různých firemních kultur a diskuze o nich • výměna názorů a zkušeností.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1322830

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

MODERNÍ METODY VEDENÍ

JAK MÍT VLIV
– LEADERSHIP

CHCEME-LI ZLEPŠIT VÝKONNOST, MUSÍME NEJPRVE ZMĚNIT NAŠE MYŠLENÍ, NÁVYKY, PARADIGMATA

NOVINKA

NOVINKA

24. – 25. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Pro top management, střední management, lini-
ový management, budoucí manažery.

CÍL

Definujeme si postavení leadera a co se od něj
očekává. Jaké funkční postoje vyznává při uplat-
ňování svého vlivu. Zkusíme hledat prvky vůdcov-
ství a prozkoumáme silné stránky v řízení lidí.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. František Mohacsi (management konzul-
tant, trenér)

PROGRAM

Předpoklady vůdcovství: Osobnost manažera a
jeho kvality • SWOT analýzy osobnosti. **Vedení
lidí a schopnost rozhodovat:** Techniky vedení
lidí a jejich vhodná volba • situační vedení lidí •
význam autority a osobních postojů • kreativita v
praxi manažera • manažerské přístupy • metoda
GRID - manažerská mřížka a uplatnění v praxi.
Jak porozumět chování skupiny: Jací jsou lidé,
se kterými spolupracují? • nástroje a zásady práce
s týmem, role v týmu • rozdíl mezi motivací a sti-
mulací • úkoly pro manažera • jaké stimuly máme
k dispozici a jak je využít. **Cesta od procesně
řízené firmy ke svobodě v práci:** Nástroje a zá-
sady práce s týmem • nový pohled na efektivitu
práce • „umožňovač“ nebo manažer? Interaktivní
řešení modelových situací a vhodných scénářů •
rozběr, přenos do praxe.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ
o jeho absolvování.

KÓD 1324100

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

25. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Definujeme si pozici leadera, jaké jsou jeho znaky
a především, jaké uplatňuje postupy v praxi. Zjis-
tíme, s jakými nástroji leadership pracuje v praxi
a jak je využívá. Nalezneme cesty, příležitosti a
možnosti, jak se stát leaderem. Určíme, co bude
třeba vykonat pro posílení vlastní pozice včetně
získání praktických námětů pro svoji pozici.

PŘEDNÁŠÍ

Ivona Homolková (nezávislá konzultantka, tre-
nérka, lektorka)

PROGRAM

Kdo je leader a jeho role: leader a co se od něj
očekává • strategie a principy leadershipu • jaké
jsou kroky leadera nyní i do budoucnosti.

Leadership ve firemním pojetí: Firemní kultura
jako nástroj leadershipu • osobnost leadera a vy-
tváření a upevňování firemní kultury.

Od manažera k leaderovi – jak přežít: Jak se
vytváří zručnost – fáze učení • co mi brání – iden-
tifikace překážek • kde je hlavní „problém“ • sebe-
koučování – přerámčování.

Já a cesta leadera: Kde jsou příležitosti • co pod-
poruji • plán postupu – aktivit.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ
o jeho absolvování.

KÓD 1324010

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ŘÍZENÍ ZMĚNY

29. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Prostřednictvím tréninkových metod účastníci získají potřebné znalosti a dovednosti k úspěšnému zvládnutí změny. Seznámí se a porozumí fázím změny a její úspěšné implementace v rámci organizace. Účastníci získají znalosti, jak připravit sebe i okolí na připravované změny, včetně efektivní komunikace. Naučí se zvládat reakce jednotlivců i týmů na změny, naučí se jak posílit týmovou dynamiku a využít situačního vedení v procesu změny. Účastníci tak získají příklady dobré praxe v oblasti změnového managementu.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Kateřina Legnerová, MBA, MSc. In SHRM (konzultantka z oblasti prodeje, řízení lidí a personalistiky)

PROGRAM

Filozofie procesu změny • řízení procesu změny • motivace ke změně • příprava na změnu a inovace • komunikace procesu změn • reakce okolí na změny • zvládnání konfliktních situací v procesu změny • využití týmové dynamiky v procesu změny.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323780

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

JAK VĚST A MOTIVOVAT PROBLÉMOVÉ JEDINCE V ZAMĚSTNANECKÉ I VEDOUĆÍ PRAXI

31. 10. – 1. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Napomoci zvládnání náročných pracovních situací v oblasti tzv. emocionálních apelů. Umění udržování dobrých vztahů mezi kolegy, praktické tipy pro jednání, vyjednávání a motivování problémových spolupracovníků.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Lenka Šlechtová (odborná lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Rozdíly v chování lidí • vliv prostředí • schopnosti, inteligence, osobní tempo • osobní kvality, znalosti, dovednosti • dosavadní zkušenosti • charakter a temperament • problematické vlastnosti z pracovního hlediska • sociální motivy • ambiciózní lidé • motivace jistotou • úroveň sebedůvěry • jak s lidmi komunikovat a jak je přesvědčovat • nástroje osobního rozvoje a motivování • typy problémových lidí • manipulace, prosazování se • umění ptát se a naslouchat • profesionální naslouchání • věcné vedení rozhovoru • jak reagovat na blokády • argumentační triky • scestné argumenty • klamná analogie • pesimismus • asertivita v jednání a vyjednávání • motivace problémových pracovníků.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322640

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

INSPIROMAT PRO TVOŘIVÉ MANAŽERY

JSOU ANEB NEJSOU LIDÉ TVOŘIVÍ?
JAK TO POZNÁTE?

NOVINKA

5. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Seminář je vhodný pro manažery v podnikatelském, veřejném i neziskovém sektoru.

CÍL

Naučíme vás tvořivě konceptualizovat a vizualizovat klíčové myšlenky, situace a problémy. Provedeme vás úspěšnými zahraničními inovačními firmami a vysvětlíme podstatu jejich úspěchu, spočívající v nekonvenčním myšlení.

PŘEDNÁŠÍ

Petr Sládeček, MBA (manažerský poradce, mediální konzultant a vysokoškolský pedagog)

Mgr. Petr Uherka, Dipl. Mgmt. (manažer, konzultant a vysokoškolský pedagog)

PROGRAM

Tvořivost a představivost • tvořivost a omyl či šťastná náhoda • jak myslel archaický člověk a proč nás to dnes velmi zajímá • jak opustit rámec logiky a myslet „Outside the Box“ • nápady na ubrousku aneb jak řešit problémy a prezentovat myšlenky pomocí obrázků • „inovační rojení“ na sociálních sítích • tzv. kreativní ekonomika • odkud se vlastně berou dobré nápady • od invence k inovaci aneb jak uplatnit nápady na trhu.

POZNÁMKY

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323470

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/



Klientské konto VOX

[WWW.VOX.CZ](http://www.vox.cz)

**Budete-li
registrováni,
získáte cenné
benefity
a budete vědět
o všech
novinkách.**

NEJČASTĚJŠÍ CHYBY PŘI ŘÍZENÍ PROJEKTŮ

NOVINKA

6. – 7. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Projektovým manažerům, manažerům zodpovědným za realizaci projektů, členům projektových týmů.

CÍL

Na základě popisu chyb z řízení reálných projektů se účastníci naučí vyvodit vlastní závěry a poučení pro vlastní praxi řízení projektů.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Jan Gruna (lektor, projektový manažer)

PROGRAM

Sjednocení pojmosloví k tématům: Co je projekt • fáze projektu • portfolio projektů • projektový manažer • stakeholder • definice a vysvětlení dalších pojmů souvisejících s projektovým řízením.

FÁZE INICIACE PROJEKTU: Chyby zadavatelů, liniových a projektových manažerů • identifikace chyb a jejich důsledků včetně vyvození vlastního poučení zejména v oblastech: Realizace prvotních rozhodovacích procesů (rozhodování o strategických potřebách, identifikace stakeholderů, sběr požadavků aj.) • vlastní definice projektu (dekompozice projektu, neznalost technik, sestavení základací listiny projektu aj.) • prvotní plánování (tvorba WBS, tvorba harmonogramu, identifikace rizik, tvorba rozpočtu aj.)

FÁZE REALIZACE PROJEKTU: Nejčastější chyby spojené s touto fází: Řízení projektových prací (realizace vstupů projektu, zadávání úkolů a řízení týmu, informace o postupu, monitoring a kontrola, aktualizace dokumentace aj.) • řízení lidských zdrojů (delegování, koordinace, motivace, dohled, sdílení zkušeností aj.) • řízení komunikace (komunikační systém projektu, řízení očekávání, řešení konfliktů, reporting, praktické rady pro řízení komunikace aj.) • řízení nákupů (specifikace subdodávek, výběr subdodavatele aj.)

FÁZE UKONČENÍ PROJEKTU: Identifikace chyb, jejich důsledků včetně vyvození vlastního poučení zejména v oblastech: Uzavření kontraktů (závěrečná akceptace, zahájení záruky, zpětná vazba od zákazníka, dořešení financí aj.) • uzavření projektu (vyřešení otevřených otázek, ukončení smluv se subdodavatelem, vytvoření a předání Závěrečné zprávy o projektu a Case study, archivace výstupů projektu, závěrečná schůzka týmu aj.)

POZNÁMKA

Odborný výklad a řízená diskuze. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323650

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI ANEB JAK VÉST A MOTIVOVAT LIDI K VYŠŠÍM VÝKONŮM

6. – 7. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Zdokonalit a rozvinout schopnosti a dovednosti potřebné k vedení lidí k vyšší výkonnosti a využití potenciálu jednotlivých pracovníků. Naučit se a trénovat použití různých motivačních nástrojů. Naučit se, jak vést lidi ke spolehlivým a samostatným výkonům pomocí různých stylů a přístupů. Zdokonalit se ve vedení efektivní porady.

PŘEDNÁŠÍ

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Vedení lidí / leadership: Osobnost manažera, vytváření neformální autority • přístupy k vedení lidí • tradiční styly vedení lidí • transakční a transformační vedení • situační styly vedení lidí • volba vhodného stylu vedení / řízení v závislosti na způsobilosti zaměstnance a situace v organizaci / týmu • zásady úspěšného delegování • kritéria definování úkolů / cílů • jakým způsobem a v jaké frekvenci kontrolovat plnění úkolů / cílů. **Vedení manažerských rozhovorů:** Výběrový rozhovor • adaptační a přijímací rozhovor • hodnotící rozhovor • propouštěcí rozhovor • řešení konfliktů v týmu. **Motivace / stimulace lidí:** Techniky zpětné vazby a jejich praktické využití • přístupy k motivaci • stimulace • nástroje pozitivní a negativní motivace. **Pracovní porady:** Znaky a důsledky neefektivní porady • příprava na poradu • zásady vedení efektivní pracovní porady • vedení efektivní diskuze • role účastníků porady • problematizovat účastníky porady • zápis z porady.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍN: 16. – 17. 12. 2013



KÓD 1322340

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

REVITALIZACE BUSINESS MODELU FIRMY

WORKSHOP

NOVINKA

11. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Majitelům a ředitelům středních a větších firem.

CÍL

Zorientovat se v možnostech systematického přístupu k budování konkurenční výhody a boji o místo na českých i světových trzích.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Josef Toman, MBT (expert v oblasti řízení a rozvoje firem)

PROGRAM

Charakteristika menších a středních firem z pohledu obchodního modelu • proč je business model pro budoucnost firmy důležitý • jak analyzovat a následně tvořit business model vlastní firmy. 7 případových studií českých i zahraničních firem • na co si dát pozor.

KÓD 1307470

CENA: 3 134 Kč vč. 21% DPH
/2 590 Kč bez DPH/

START UP FIRMY

JAK VŮBEC ZAČÍT, ČEHO SE VYVAROVAT,
JAK NAJÍT ZÁKAZNÍKY?

13. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Workshop je určen začínajícím podnikatelům, živnostníkům, kteří uvažují o rozšíření společnosti i podnikatelům, kteří hledají nové cesty, jak probudit svoji firmu k životu.

CÍL

Odhnete si jasný plán akcí pro svůj úspěšný StartUp. Naučíte se tvořit místo soupeření s konkurencí a prodávat svoji firmu, její služby či výrobky. Osvojíte si nezbytné marketingové aktivity. Budete umět překonávat strach z rozhodnutí. Obdržíte konkrétní návrhy řešení.

PŘEDNÁŠÍ

Jan Laibl (podnikatel, lektor, kouč)

PROGRAM

Firma: Jak se z živnostníka stane podnikatel • podnikáme s penězi i časem • náplň práce majitele firmy • byznys plán.

Co nabízíme trhu: V čem jsem lepší • tvoření místa konkurování • jednoduché analýzy trhu pomocí metody „kup si to“ • uzavírání partnerství a partnerský prodej • aktivní vytvoření propozice společnosti, prodejní strategie a byznys plánu.

Jak vyrobit: Logo a jeho specifika • firemní web • vizitky, letáky, fyzická reklama • reklama na internetu • firemní systém.

Řízení nákladů a příjmů.

Zaměstnanci a spolupracovníci.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1324070

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

PROCES ROZHODOVÁNÍ, VÝBĚR OPTIMÁLNÍ VARIANTY

13. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Kurz mohou využít manažeři i zaměstnanci ze všech oborů i z různých úrovní řízení. Obsah bude přizpůsoben potřebám a požadavkům konkrétní skupiny účastníků.

CÍL

Účastníci získají přehled o účinných metodách a technikách rozhodování. Naučí se a procvičí si sestavování variant řešení a vybrat z nich tu nejvhodnější.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Eva Holoubková (lektorka, konzultantka, metodický kouč)

PROGRAM

Metody týmového a individuálního rozhodování • nástroje tvorby variant řešení • definování cíle • definování kritérií pro hodnocení optimální varianty – klíčová dovednost • metody výběru z variant a principy prezentace optimálního řešení • práce s klíčovými slovy a prioritami.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1323590

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

NÁSTROJE A TECHNIKY ŘÍZENÍ PROJEKTŮ

14. – 15. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Absolvent kurzu získá orientaci v problematice řízení projektů. Získá dovednosti umožňující efektivně zjednodušit proces plánování, ale hlavně: Sledování realizace – udrží si kontrolu nad dodržением dílčích a konečných cílů. Kurz nepředpokládá základní znalosti z oblasti řízení projektů, vhodná je základní znalost Microsoft Excelu. Kurz je velmi interaktivní, spíše než školu připomíná dílnu. Cílem je samostatná práce účastníků, prosazování názorů a zavedení pořádku do řízení projektů (hlavně ve fázi realizace – což skoro nikde nedělají).

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Karel Hyndrák (lektor, konzultant)

PROGRAM

Základní pojmy projektového řízení: Co je to projekt • atributy a charakteristické rysy projektů • definice a řízení projektu P. M. B. O. K. a ČSN ISO 10 006 • projekt versus rutina • zavádění projektového řízení projektů • projektová dokumentace projektu • projektová kancelář P. M. O. • co je třeba vyřešit • Goldrattovy metody hledání kritického hrdla firmy – Teorie omezení v praxi • organizace projektu • organizační struktury projektového řízení • odůvodnění projektu – metoda S. P. I. N. **Lidský faktor v projektovém řízení:** Řízení projektového týmu • řízení lidské dimenze • organizace projektu – rozdělení odpovědností členů týmu • tvorba rozpočtu projektu, analýza nákladů a přínosů „Marketing projektu“ – strategie a taktika v komunikaci a implementaci projektu • otázky získávání podpory projektu TOP vedením a vytváření podmínek pro práci týmů • získávání participace ostatních útvarů a vedoucích v organizaci • nositelé oprávněného zájmu • jak pracovat s nositeli oprávněného zájmu • životní cyklus projektu • životní cyklus projektu a úkoly účastníků v jednotlivých fázích • analýza problému • koncepční fáze, studie proveditelnosti • plánování projek-

tu • realizace • ukončení projektu – Požehnání / Poslední soud • využívání • odstavení, likvidace • úspěšnost projektového řízení • strategie a taktika v řízení projektů • kritéria úspěšnosti projektu • příčiny neúspěšnosti některých projektů • hodnocení projektu • definice projektového úspěchu • omyly – čeho je nutné se vyvarovat • základní dokumenty projektu. **Nástroje projektového řízení:** Počítače • Barnesův trojúhelník • logický rámeček (Logframe Matrix) • Ishikawův diagram • myšlenkové mapy • rozhodovací stromy • síťová analýza CPM (Critical Path Metod) • realizace projektu • start realizace projektu – „kick off meeting“ • realizace plánu projektu • distribuce informací • sledování a kontrola projektu • řešení problémů při realizaci projektu – dodatky • řízení času • řízení zdrojů a nákladů • sledování průběhu projektu • softwary pro sledování realizace • požadavky jakosti v projektovém řízení • požadavky ČSN ISO 10 006, Hodnotová analýza (EVA – Earned Value Analysis) • projektové šablony • řízení rizik (Risk Management) • projekty s nízkým rizikem • řízení rizik • proces proaktivního řízení rizik • ocenění rizika • řízení rizika • poučení z rizikového vývoje • závěr • skupinová diskuze • osobní plány účastníků.

POZNÁMKA

Metoda: Výklad, interaktivní výuka, brainstorming, skupinová práce.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322860

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ZLEPŠOVÁNÍ PROCESŮ – PROSAZOVÁNÍ ZMĚNY

NOVINKA

18. – 19. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Liniovému managementu, administrativním pracovníkům

CÍL

Program je zaměřen na přípravu těch zaměstnanců, kteří přímo změny netvoří, ale potřebují se s nimi vyrovnávat a zmobilizovat svůj potenciál pro jejich úspěšnou realizaci. Účastníci v tomto programu nastartují pozitivní obrát svého postoje ke změnám a naučí se zvládat stres ze změnových situací.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. František Mohacsi (management konzultant, trenér)

PROGRAM

Změna jako konstanta dnešní doby: Druhy změn a faktory, které je způsobují. **Rámec managementu změny:** Proces změny • kroky realizace změny • úskalí procesu změny a dva různé pohledy na proces • co jsou to schránky nápadů, týmové schůzky, workshopy a brainstorming nápadů. **Přípravenost na změny jako klíčová dovednost současnosti:** Přístup ke změně – mechanický/sociální • postoje vůči změnám – jak změnu přijmout • pozitivní myšlení a vývoj. **Změna jako příležitost:** Definice a formy plýtvání • nástroje pro vyhledání a odstranění plýtvání • kontrolní postupy a využití každodenní praxe • jak nastavit funkční systém odměňování a motivace pro podporu trvalého zlepšování • rozdíly a společné prvky zlepšování ve výrobních a nevýrobních procesech. **Příčiny odporu ke změně:** Negativní přístup ke změnám • techniky překonání odporu k realizaci – strategie pro snížení odporu ke změně • sebestimulace a uvědomění atd.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1324110

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ŘÍZENÍ TÝMŮ ANEBO POZNEJTE SVŮJ TÝM Z NETRADIČNÍCH ÚHLŮ

28. – 29. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem vedoucím pracovníkům a majitelům firem.

CÍL

Komplexní pohled na týmové řízení s akcentem na konkrétní a v praxi účastníků ihned použitelné výstupy (mapy týmu z několika úhlů pohledu, SWOT analýza týmu jako základ zlepšování práce s týmem). Vzájemné obohacení účastníků o jejich zkušenosti v průběhu četných diskuzí skupiny. Interaktivní způsob vedení kurzu.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Ing. Zuzana Hekelová (lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Místo řízení týmu v práci manažera • oblasti řízení týmu – budování týmu, role členů týmu, týmová komunikace, motivace týmu, řešení týmových konfliktů, rozvoj členů týmu – diskuze účastníků, výměna názorů a zkušeností • mapa členů týmu každého účastníka podle rolí – individuální práce účastníků s následnou diskuzí • znaky efektivního týmu – skupinová práce s následným rozбором • co s demotivovaným týmem – cvičení a diskuze • mapa členů týmu každého účastníka podle osobnostní typologie – diskuze o konkrétním významu pro práci manažera • SWOT analýza týmu každého účastníka – individuální práce s následnou diskuzí.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322840

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

DOBŘÍ MANAŽER MĚŘÍ VÝKONY



5. 12. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci získají přehled a inspirace pro zjišťování výkonnosti jednotlivých pracovišť i lidí. Stejně tak se budeme zabývat zvýšením efektivnosti vlastní práce.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Eva Holoubková (lektorka, konzultantka, metodický kouč)

PROGRAM

Systémy řízení a systémy hodnocení – srovnání jejich přínosů a nedostatků • klíčové pojmy pro manažera: efektivnost, výkonnost, měření • proč měřit, co měřit, jak měřit • jak sestavit ukazatele pro měření výsledků pracoviště a výsledků zaměstnance • definování odpovědnosti a pravomoci • předpoklady úspěchu měření • praktické ukázky a příklady.

POZNÁMKA

Diskuze, případy z praxe.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323600

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

Nenašli jste téma, které vás zajímá?

NAPIŠTE NÁM

vox@vox-kurzy.cz

EFEKTIVNÍ BOARD MEETING

NOVINKA

12. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Pro manažery a specialisty, kteří prezentují představenstvu, top managementu nebo klientovi na seniorní úrovni.

CÍL

Odnesete si poznatky: Jak získat podporu pro svůj návrh na board meetingu, jak rychle reagovat a prosadit se v diskuzi, jak shrnovat a strukturovat komplexní témata v krátkém časovém úseku, jak přesvědčivě argumentovat a jak podpořit svoji autoritu.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Tomáš Zykán (trenér a konzultant)

PROGRAM

Jak prezentovat důležité informace konverzačním způsobem s velkým podílem interakce • jak zvládat diskuzi při prezentaci (kritické otázky a ověřování argumentů prezentujícího) • jak si předem připravit přesvědčivé argumenty • jak vyjádřit koncept zprávy přehledně a úsporně • jak udržet pozornost u čísel a grafů – argumenty ve formátu „napínavého příběhu“ • nácviky, diskuze.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1324120

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

VEDENÍ LIDÍ – MOJI LIDÉ, MOJE VIZITKA

11. – 12. 12. 2013

09:00–16:00

PROGRAM

Program je zaměřen na nezastupitelnou úlohu leadera týmu. Co je potřebné zajistit, vytvořit a zabezpečit pro správné fungování týmu a jak toho docílit. Jak rozpoznat „hry“, které členové uvnitř týmu hrají a jak je využít k dosažení stanoveného cíle. Jaký je rozdíl mezi stimulací a motivací a jak nastavit funkční kroky v této oblasti směrem k podřízeným. Získání spektra dovedností práce se skupinou jako celkem, za který leader nese odpovědnost.

PŘEDNÁŠÍ

Ivona Homolková (nezávislá konzultantka, trenérka, lektorka)

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1324020

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE

17. – 18. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

Prostřednictvím tréninkových metod účastníci získají potřebné komunikační a asertivní dovednosti. Účastníci budou vedeni k rozvíjení komunikace jako klíčového faktoru chování a jednání při profesním kontaktu vně i uvnitř firmy. Osvojí si konstruktivní postoje i v konfliktních situacích. Osvojí si asertivní techniky, práva a pravidla a naučí se diagnostikovat situace, ve kterých mají tendenci k agresivitě či pasivitě. Zjistí, jakému typu manipulace nejsnáze podléhají. Lektorka – psycholožka zanalyzuje možnosti a potenciál každého účastníka jednat novými přiměřenými způsoby, v nichž se budou cítit lépe a sebevědoměji.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Jana Wiesnerová (psycholožka, vysokoškolská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

PROGRAM

Základy neverbální a verbální komunikace: První dojem, účinek mimiky, gest, vzdálenosti, správná interpretace signálů řeči těla druhých • komunikace a fyzický kontakt – odstranění negativních faktorů v neverbální oblasti (projevy nervozity atd.) • přesilové a antimanipulační taktiky neverbální komunikace – praktický trénink. **Vlastní komunikační styl účastníka:** Chybné slovní návyky • efektivní slovní formulace (odbourání slovního „salátu“), ucelená sdělení a pozitivní vyjadřování • překážky a pravidla efektivního naslouchání • techniky kladení otázek. Trénink úspěšné sebe prezentace a rétorické pohotovosti. **Dovednosti asertivního jednání:** Diagnostika vlastního stylu v zátěžových situacích • testy asertivity • asertivní práva • techniky, principy • 3 typy chování • přiměřené sebeprosazení • asertivní kritika a pochvala, dovednost odmítání. **Komunikace a řešení konfliktů:** Konstruktivní komunikace v konfliktních a vypjatých situacích • strategie zvládnutí konfliktu. Komunikace ve vedoucím postavení • typologie konfliktních jedinců • sebevědomá prezentace

jako cesta z bludného komunikačního kruhu. Nácvik řešení konfliktů prostřednictvím modelových situací. Typologie manipulátorů a antimanipulační techniky. Diagnostika vlastního osobnostního profilu.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍNY:



26. – 27. 9. 2013

31. 10. – 1. 11. 2013

14. 11. – 15. 11. 2013

28. 11. – 29. 11. 2013

12. – 13. 12. 2013

16. – 17. 1. 2014

KÓD 1322490

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PŘÍPRAVA DOBRÉ PREZENTACE V MS POWERPOINT

17. – 18. 9. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem, kdo připravují podklady v podobě prezentací v aplikaci MS PowerPoint.

CÍL

Prezentace mohou být perfektní, profesionální a přitom jednoduché. Tohle přesně je PowerPoint. Jedná se přímo o ukázkou jednoduchosti, jen je potřeba zjistit, jak se oprostit od složitých postupů.

PŘEDNÁŠÍ

Jaroslav Nedoma (lektor kancelářských aplikací MS Office)

PROGRAM

Seznámení s Microsoft PowerPoint • složení snímku • režimy zobrazení • různé možnosti vytvoření prezentace • vytvoření vlastní šablony • zásady pro dobrou čitelnost snímků • přehlednost • střídmost • práce s objekty v PowerPointu • vytvoření fotoalba • vkládání videoklipů a zvuku • pozadí snímků • předloha snímků • záhlaví a zápatí • doplnění efektů • animace • přechody snímků • přiřazení akcí objektům • příprava prezentace • zásady prezentování.

POZNÁMKA

Předpokladem aktivní účasti je základní znalost práce v prostředí MS Windows a notebook, který si, prosím, přineste s sebou. V případě, že není možné si přinést vlastní počítač, volejte na tel.: 226 539 689.

Kurz je uzpůsoben pro prostředí MS PowerPoint verze 2007 a 2010.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323210

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ASERTIVNÍ TECHNIKY V PRAXI – TRÉNINK KOMUNIKAČNÍCH DOVEDNOSTÍ VE VYPJATÝCH SITUACÍCH

19. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci budou trénovat žádoucí a konstruktivní reakce v zátěžových situacích, které dosud nezvládají plně ke své spokojenosti. Dále protrenují dovednosti „udržet si hlavu nad vodou a zachovat glanc“ i v situacích konfliktních.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Jana Wiesnerová (psycholožka, vysokoškolská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

PROGRAM

Asertivní techniky • přeskakující gramodeska • dovednost kritiky a ocenění • negativní dotazování • dovednost odmítnutí • dovednost zvolit optimální strategii v konfliktu.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322580

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ZÁKLADNÍ PRAVIDLA PREZENTACE PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI PRAKTICKY I.

19. – 20. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

Pomůžeme vám rozvinout komunikační schopnosti v interakci s ostatními a zvýšit vaši schopnost zaujmout a přesvědčit posluchače. Osvojíte si postup, jak si připravit prezentaci. Porozumíte základním principům pro vystupování před lidmi. Ukážeme vám, jak odstranit návyky, které odvádějí pozornost od projevu a zvýšení schopnosti udržet pod kontrolou vlastní projev i reakce publika.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Základní pravidla dobré prezentace • jak připravit sebe i svoji prezentaci • co chceme svoji prezentací říci • struktura prezentace • zvládnutí trémy • analýza publika • zahájení prezentace – umění zaujmout • využití mimoslovní komunikace • technika řeči • aktivizace posluchačů • cíl – určující prvek • nejčastější chyby při prezentaci • tipy a triky • rozbor vlastní prezentace.

POZNÁMKA

Videotrénink – zpětná vazba s využitím kamery, výklad, řízená diskuze, praktická cvičení, modelové situace, individuální a skupinová práce, testy – trénink.
Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1323360

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PROFESIONALITA, JISTOTA A PŘESVĚDČIVOST PROJEVU

– PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI I.

23. – 24. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

V tomto kurzu se účastníci naučí, jak zvládnout vlastní projev na profesionální úrovni. Budeme se věnovat zvládnutí prvního dojmu, ovládnutí své neverbální komunikace a získání sebejistoty při prezentaci (pobojujeme s trémou). Dále se budeme zabývat zdokonalením vyjadřovacích schopností, zvládnutím přesvědčivého projevu a věnujeme pozornost i správnému strukturování prezentace. Natrénujeme si zvládání obtížného publika, pohotové reakce na nepříjemné otázky a také zvládnutí nečekaných situací. Výsledkem tohoto kurzu by měl být sebejistý, přirozený projev, který dokáže získat pozornost posluchačů a přesvědčit.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Hana Ondrušková (členka interního lektorského týmu 1. VOX a.s.)

PROGRAM

Příprava prezentace • správná struktura a přesvědčivost prezentace • první dojem • neverbální komunikace – trénink na kameru a zpětná vazba • trénink vyjadřovacích schopností • získání jistoty při vlastním projevu • zvládnutí trémy • vyvarování se zlovykům při prezentaci • práce s publikem • schopnost zvládnout i obtížné otázky • trénink schopnosti rychle reagovat v neočekávaných situacích • trénink prezentování na kameru se zpětnou vazbou.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1323250

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

OSOBNÍ ROZVOJ – POZNÁNÍ VLASTNÍ TYPOLOGIE

23. – 24. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

Poznání vlastní osobnosti vám pomůže odhalit vaše silné a slabé stránky. Míváte často strach a pocity úzkosti a nevíte, odkud pocházejí? Pokud poznáte sami sebe, začnete si více rozumět a vrátíte se ke své vlastní přirozenosti, budete si sami sebe více vážit. Získáním vlastní důstojnosti dospějete k nápravě svého sebevědomí. Nejdříve však musíte nalézt původ vašich pochybností o sobě samých a pak teprve zjistíte, jaké kvality a krásy se ve vás ukrývají a jak s nimi můžete pracovat.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Jitka Frühbauerová (poradenská psycholožka, grafoložka, lektorka)

PROGRAM

Poznání vlastní typologie osobnosti: Pochopení svých vlastností • sebezpřijetí • vlastní přirozenost • pozitivní přerámování • budování sebevědomí • práce s předsudky • proč o sobě pochybujeme? • sebe-reflexe • vlastní důstojnost a sebedůvěra • svobodná vůle • umění říci NE • překonání nesouhlasu. **Grafologie:** Písmo usvědčí každého, neboli buďte si jistý v komunikaci s partnerem. Pomocí rukopisu poznáte osobnost svoji i svého partnera, kolegy nebo klienta. **V osobní rovině:** Hluboké sebepoznání • uvědomění si základních temperamentových a charakterových vlastností a kvality vlastního potenciálu a možnosti jeho dalšího rozvoje. **V pracovní rovině:** Vnímání a pochopení rozdílů jiné osobnosti • zlepšení mezilidských vztahů • zlepšení komunikace mezi pracovníky • vzájemná empatie a tolerance • zlepšení týmové spolupráce.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍN: 20. – 21. 11. 2013



KÓD 1322770

CÉNA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/



Vzdělávací programy pořádáme i v Brně

Více
informací
najdete
na

WWW.VOX.CZ

ASERTIVITA, ZPŮSOB JEDNÁNÍ A ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ

23. – 24. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

Pochopit chování svoje a druhých lidí, umět odhadnout reakci komunikačního partnera, přizpůsobit mu svoje jednání a získat ho na svoji stranu. Získat znalosti a dovednosti potřebné ke zvládnutí konfliktních situací, ke zefektivnění komunikace s lidmi. Trénovat použití asertivního jednání v konkrétních vypjatých situacích. Získat vnitřní rovnováhu a jistotu v projevu.

PŘEDNÁŠÍ

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Konflikty a jejich překonávání: Zdroje konfliktů • jak předcházet nedorozumění a konfliktům • analýza silového pole • technika překonávání konfliktu • pravidla pro odstranění konfliktnosti diskuze • sebeovládání. **Asertivita:** Podstata asertivity • sebedůvěra a sebeúcta jako základní předpoklad pro asertivní jednání • přínos asertivity • asertivní techniky a jejich využití v praxi • asertivní pochvala • asertivní kritika. **Další komunikační styly:** Komunikační styly / formy jednání (pasivita, agresivita, manipulace) • obrana a reakce proti manipulaci • cvičení, trénink. **Typologie lidí a jak s jednotlivými typy jednat:** Typy temperamentu • doporučení, jak s jednotlivými typy jednat • diagnostika vlastního typu osobnosti.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍNY:



13. – 14. 11. 2013

11. – 12. 12. 2013

KÓD 1322420

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

EMOCIONÁLNÍ INTELIIGENCE NA PRACOVÍŠTI: PROČ JE DŮLEŽITÁ A JAK SE JÍ NAUČIT

24. 9. 2013

09:00–16:00

CÍL

Seznámit se s praktickým významem a uplatněním emocionální inteligence a poskytnout návod, jak ji úspěšně využívat a rozvíjet.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Co je emocionální inteligence a jaké jsou její složky • kdy emoce pomáhají a kdy škodí • emocionální inteligence v práci a řízení • význam schopnosti vnímat, vyjadřovat a tlumit emoce • ovlivňování a tvorba emocí • emocionální inteligence v komunikaci • empatie a naslouchání • jak rozvíjet a využít emocionální inteligenci na pracovišti.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1321900

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ŘEŠENÍ KONFLIKTNÍCH A VYPJATÝCH SITUACÍ A TRÉNINK ASERTIVNÍHO JEDNÁNÍ

3. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci budou trénovat žádoucí a konstruktivní reakce ve vypjatých situacích, které dosud nezvládají plně ke své spokojenosti. Dále protrénují dovednosti konstruktivní komunikace, např. „udržet si hlavu nad vodou a zachovat glanc“ i v situacích konfliktních či pro ně stresových. Získají též zpětnou vazbu o nežádoucích návycích ve své neverbální i verbální komunikaci za použití kamerových technik. Uvědomí si své silné stránky v komunikaci, na nichž mohou i v budoucnu postavit svůj nový komunikační styl.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Jana Wiesnerová (psycholožka, vysokoškolská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

PROGRAM

Principy a pravidla asertivní komunikace: Diagnostika neasertivního jednání každého účastníka – test asertivity • asertivní techniky • principy konstruktivního vedení dialogu • dovednost kritiky a ocenění • negativní dotazování • dovednost odmítání • antimanipulační techniky a typologie manipulátorů • psychologické zisky asertivního jednání. **Principy řízení konfliktu – diagnostika vlastní strategie v konfliktu:** Dovednost zvládnutí nepřiměřených a nežádoucích emocí v konfliktu • nácvik konstruktivní komunikační strategie v účastníkem nezvládnutých situacích prostřednictvím modelových technik. **Verbální dovednosti – trénink slovní pohotovosti:** Diagnostika slovních zlovyků • principy působivé prezentace myšlenek a argumentů • principy úspěšné neverbální komunikace • správná interpretace řeči těla u druhých • odbourání signálů nejistoty a emoční nerovnováhy v mimoslovní komunikaci • jistota ve zvládnutí konfliktů.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou prostřednictvím videopřehrávek a zpětných vazeb, modelových situací, testů a diskuzí. Každý účastník odejde s informací, jakým směrem své dosavadní komunikační dovednosti rozvíjet a kultivovat tak, aby prohloubil svůj potenciál. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍN: 5. 12. 2013



KÓD 1322560

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

VYJEDNÁVÁNÍ V OBTÍŽNÝCH SITUACÍCH

– NÁCVIK VYJEDNÁVACÍCH TAKTIK
– NEGOCIACE, VIDEOTRÉNINK

3. – 4. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci si natrénují vedení vyjednávání, zdokonalí a prakticky vyzkoušejí vyjednávací taktiky. Naučí se rozeznávat „slabé stránky protistrany“ a skrývat svoje „silné stránky“. Seznámí se s efektivní metodou BATNA (best alternative to a negotiated agreement).

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Případové studie podle připraveného scénáře • praktický nácvik vyjednávacího procesu a situace stanovené podle sociální role jednotlivých scének • rozbor situace, příprava na vyjednávání, průběh vyjednávání (metody a taktika), nátlakové techniky, týmová vyjednávání.

POZNÁMKA

Kurz je veden interaktivní formou: Výklad s diskuzí, sebereflexe účastníků, řešení modelových situací, hra rolí.

Součástí kurzu je videozáznam s rozбором pozitivních a negativních prvků v jednání účastníků.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323380

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

EFEKTIVNÍ PREZENTACE

BRNO

7. – 8. 10. 2013

09:00–16:00

MÍSTO

Budova Šumavská, Šumavská 31, zasedací místnost v 6. patře, 602 00, **Brno**

CÍL

Rozvinout komunikační schopnosti v interakci s ostatními • zvýšení schopnosti zaujmout a přesvědčit posluchače • osvojení postupu jak si připravit prezentaci • porozumění základním principům pro vystupování před lidmi • odstranění návyků, které odvádějí pozornost od projevu • zvýšení schopnosti udržet pod kontrolou vlastní projev i reakce publika.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Základní pravidla prezentace • jak připravit sebe i svou prezentaci • struktura prezentace • zvládnutí trémy • prezentace • analýza publika • využití mimoslovní komunikace • technika řeči • aktivizace posluchačů • cíl – určující prvek prezentace • vlastní prezentace a její rozbor. **Procvičované oblasti:** Základní postup při přípravě prezentace, nejčastější chyby • typy struktur podle účelu prezentace • prvky řeči těla, které ovlivňují projev v pozitivním i negativním smyslu • práce s hlasem • zahájení a ukončení prezentace • odpovídání na nepříjemné dotazy • využití techniky (zpětný projektor, počítač) • užívání běžných vizuálních pomůcek (flipchart, magnetická tabule, různé typy ukázek) • prvky, které dělají prezentaci srozumitelnější pro posluchače.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323500

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

VZTAHOVÁ INTELIIGENCE

9. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Personalistům, manažerům na všech stupních řízení, obchodníkům a všem, do jejichž práce spadá práce s lidmi, chtějí jim více rozumět a lépe s nimi komunikovat.

CÍL

Osvojit si schopnost navazovat a udržovat kvalitní mezilidské vztahy a naučit se umění obratně a s nadhledem komunikovat s lidmi, kteří nás obklopují. Vědět, jak si získat přátele a spojence v profesním životě a jak si osvojit zásady chování nezbytné k tomu, abychom byli vnímáni jako osobnosti, s nimiž každý rád spolupracuje. Poznat, že kvalita našich vztahů rozhoduje o tom, jaký postoj vůči nám zákazník či partner zaujme a zda s námi bude chtít spolupracovat.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Alena Štemberová (lektor, konzultant, poradenství v oblasti osobního rozvoje, individuální poradenství v oblasti řízení lidských zdrojů)

PROGRAM

Proč je vztahová inteligence stále důležitější • strategie vztahové inteligence – na čem záleží, chcete-li uspět v profesním životě • jak proměnit své klienty v „přátele a spojence“ • pravidla vztahové inteligence – řízení úcty, řízení uznání, zachování důstojnosti, zásady zdvořilosti • péče o vztahovou inteligenci – dlouhodobý úkol pro každého.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1321810

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

PŘESVĚDČIVÁ KOMUNIKACE – SEBEVĚDOMÍ A OHLEDUPLNOST SI NEKONKURUJÍ

14. – 15. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Už vás někdy napadlo, že sladit zdravé sebeprosazení a vysokou míru ohleduplnosti není zrovna lehké? Rádi byste se uměli trochu víc prosadit, ale nechcete, aby to bylo za cenu bezohlednosti? Pak je tento kurz právě pro vás. Umění skutečně ohleduplné a citlivé komunikace se nijak nevyklučuje se zdravým rozumným prosazením vlastních potřeb a názorů – jde pouze o to, uvědomit si, jak na to.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Hana Ondrušková (členka interního lektorského týmu 1. VOX a.s.)

PROGRAM

Jak porozumět jednání druhých a přestat si dělat mylné domněnky • jak si zbytečně neudělat nepřátele • jak vhodně motivovat druhé, aniž bychom s nimi manipulovali • jak se dostat ke skutečné podstatě problémů – empatické naslouchání a empatická odezva • umění správného kladení otázek • odstranění komunikačních zlovyků • trénink verbální komunikace – zdokonalení vyjadřovacích schopností • neverbální komunikace – trénink na kameru a analýza videa • jak zvládnout trému a nejistotu při jednání • jak se vyvarovat konfliktů • jak říct NE – obrana proti manipulaci.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323410

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

KRIZOVÉ SITUACE VE VYJEDNÁVÁNÍ

14. – 15. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem zaměstnancům, kteří ke své práci potřebují umět profesionálně zvládat nepříjemné a krizové situace v komunikaci s klienty.

CÍL

Naučíte se rozvíjet a upevnit dovednosti ve vyjednávání. Poradíme vám, jak se dobře připravit na náročná jednání. Porozumíte, jak zvládat krizové situace v jednotlivých částech vyjednávání. Budete se umět pohnout z „mrtvého bodu“, naučíme vás se vypořádat s různými situacemi ve vyjednávání – námitkami, nesouhlasem, nátlakem, manipulací. Intenzivně budeme trénovat strategie a taktiky na vlastních situacích a názorně si ukážeme, jak účinně využívat vlastní styl vyjednávání.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Jak vznikají krizové situace • námitky – pokročilé rozdělení • reakce na námitky – postupy a metody • fáze řešení námitek • poznání taktik a manévrů druhé strany • rozpoznání signálů nátlaku a nastupující krizové situace • účinné metody eliminace nátlakových taktik • využití asertivity ve vyjednávání • psychická připravenost • zvládnání stresu při vyjednávání • práce s vlastním stresem.

POZNÁMKA

Skupinové práce, modelové situace, diskuze.

KÓD 1323550

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

NEETICKÉ METODY V KOMUNIKACI A SLOVNÍ SEBEOBRANA

NOVINKA

15. – 16. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Seznámení s problematikou manipulativního chování v komunikaci a s možnostmi slovní sebeobran v konfliktních situacích.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Lenka Šlechtová (odborná lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Manipulace – specifický fenomén lidské komunikace • typické manipulativní strategie a jak je odhalit • jak reagovat na manipulaci • komunikační situace a typické vzorce chování pro tyto situace • použití argumentačních technik • jak se prosadit při rozhovoru, v diskusi, při jednáních • taktizování • emocionální afekty • zvládnání emocí • kladné prvky v komunikaci • udržování dobrých vztahů.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323420

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PREZentaČNÍ A Rétorické DOVEDNOSTI

21. – 22. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Získat a zdokonalit znalosti a dovednosti potřebné pro úspěšnou prezentaci. Zaujmout a přesvědčit posluchače svým projevem. Naučit se profesionálně zvládnout vystupování před lidmi. Umět získat a udržet zájem posluchačů. Osvojit si techniky zvládnání námitek a obtížných situací při prezentaci. Zdokonalit schopnost improvizace, verbální pohotovosti.

PŘEDNÁŠÍ

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Zásady efektivní prezentace: Chyby snižující účinnost prezentace • příprava prezentace • analýza posluchačů • příprava přesvědčovací prezentace • struktura informativní prezentace • zahájení prezentace a navázání kontaktu s posluchači • zvládnání trémy při prezentaci • neverbální komunikace při prezentaci • použití vizuálních pomůcek • jak posluchač vnímá a co si pamatuje • práce s otázkami • zvládnání námitek posluchačů • zvládnání obtížných situací při prezentaci • moderování diskuze • závěr efektivní prezentace • analýza prezentace. Rétorika: Technika řeči • slovní pohotovost • udržení pozornosti posluchačů • aktivizace posluchačů • prostředky verbální komunikace • trénink.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍN:



4. – 5. 12. 2013

KÓD 1322400

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PÍSEMná KOMUNIKACE

22. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Seminář je určen všem, kteří se chtějí zdokonalit v písemné komunikaci.

CÍL

Naučíte se způsobu úpravy dokumentů a písemností, které vám zjednoduší vaši práci.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Renáta Drábová (vedoucí oddělení Státního ústavu těsnopisného, zkušený pedagog a metodolog)

PROGRAM

Tendence v současné češtině: Úprava písemností podle ČSN 01 6910, oslovení a tituly, úřední dopis, osobní a společenský dopis • jazykové příručky, internetová jazyková příručka • problematické oblasti českého pravopisu, novinky v pravidlech českého jazyka, nejčastější pravopisné prohřešky, oživení správného psaní problematických slov a slovních spojení • základní pravidla psaní cizích slov, kdy je vhodné užít cizí slovo, v jakém kontextu a jak se vyhnout nesrozumitelnosti textu • přehled základních pravidel písemného projevu – srozumitelnost, stručnost, přesnost a gramatická správnost, strukturování dokumentu a profesionální podání informací • elektronická komunikace: Pravidla „síťové etikety“, výhody a nevýhody elektronické komunikace • obchodní dopisy – jejich náležitosti, úprava a formátování • dopisy fyzických osob osobám právníckým • osobní dopisy • problémové oblasti – formátování tabulek, osamocená písmenka na koncích řádků, tabulky a tabulátory, ergonomie a další.

KÓD 1306460

CENA: 2 408 Kč vč. 21% DPH
/1 990 Kč bez DPH/

ZÁKLADY NEVERBÁLNÍ INTELIGENCE

ANEB "CO ŘÍKAJÍ LIDÉ, KDYŽ NEMLUVÍ"?

NOVINKA

22. 10. 2013

09:00–16:00

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Jan Alexa (konzultant, kouč, lektor)

PROGRAM

Co je vlastně neverbální inteligence? • vliv neverbálního projevu na úspěch • skutečný rozsah neverbálních projevů • okamžitá rozhodnutí • neverbální projevy těla, signály našeho vzhledu – více jak povrchní dojem • neverbální projevy v řeči • neverbální projevy poslechu • neverbální projevy prostředí • paradigma POHODA vs. NEPOHODA, vaše role • POHODA, NEPOHODA a limbický systém • ustrnutí – útěk – útok • já vidím tebe, ty vidíš mě! • kulturní podmiňování při neverbálních projevech • neverbální projevy těla • oděv a doplňky • jak využít neverbální inteligenci ve svůj prospěch • ukázky, cvičení, volná diskuze.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1324040

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ASERTIVNÍ TECHNIKY V PRAXI – TRÉNINK KOMUNIKAČNÍCH DOVEDNOSTÍ VE VYPJATÝCH SITUACÍCH

24. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci budou trénovat žádoucí a konstruktivní reakce v zátěžových situacích, které dosud nezvládají plně ke své spokojenosti. Dále protrenují dovednosti „udržet si hlavu nad vodou a zachovat glanc“ i v situacích konfliktních.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Jana Wiesnerová (psycholožka, vysokoškolská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

PROGRAM

Asertivní techniky • přeskakující gramodeska • dovednost kritiky a ocenění • negativní dotazování • dovednost odmítání • dovednost zvolit optimální strategii v konfliktu.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323270

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

TELEFONICKÁ KOMUNIKACE – ZÁKLAD FIREMNÍ A OSOBNÍ IMAGE

6. – 7. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Naučíme se zásadám účinné telefonické komunikace. Prostřednictvím rozboru jednotlivých etap z pozice volajícího i volaného si osvojíme správné návyky srozumitelného a pozitivního vyjadřování. Identifikaci a eliminaci vlastních komunikačních nedostatků dosáhneme schopnosti náležitě reprezentace firmy, jejíž jménem vedeme telefonickou komunikaci. Naučíme se profesionálně řešit obtížné situace při telefonování.

PŘEDNÁŠÍ:

Rosita Ciglerová (lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Druhy komunikace s ohledem na telefonickou komunikaci: Význam verbální a neverbální komunikace při telefonickém hovoru • využití a podíl jednotlivých složek • porovnání významu a výhod jednotlivých druhů při telefonické komunikaci.

Zásady úspěšného telefonického rozhovoru: Struktura telefonického hovoru z pozice volajícího • struktura telefonického hovoru z pozice volaného • umění naslouchat, klást dotazy a argumentovat • rekapitulace obsahu telefonátu • způsoby záznamu telefonátů • hromadné telefonáty • vyřizování cizojazyčných telefonických hovorů • vliv firemní kultury na průběh telefonátů.

Obtížné situace při telefonování: Příčiny nedorozumění a jejich eliminace • umění ovládat vlastní emoce • způsoby řešení námitek • vhodné reakce • typologie obtížných a konfliktních telefonických partnerů a příslušné způsoby vedení hovoru.

Trénink a vyhodnocení simulovaných telefonických hovorů: Rozbor a řešení modelových situací i příkladů z praxe.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323200

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ MEZI LIDMI MEDIACÍ A VYJEDNÁVÁNÍM

11. – 12. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen pro všechny, kteří se ve svém životě nebo ve své práci setkávají se spory a problémy. Vhodný je pro majitele a manažery firem a organizací, obchodníky, zastupitele a úředníky všech stupňů státní správy a samosprávy, členům a manažerům neziskových organizací.

CÍL

Konflikty mají spíše špatnou pověst a rozhodně si ji nezaslouží. Jen díky nim probíhá vývoj. Kurz vysvětluje, jak konflikty nejen řešit, ale i využívat k řízení změn. Nabízí základní pravidla pro řešení sporů a problémů, popisuje vývoj konfliktu a roli emocí v jeho průběhu, dává přehled o způsobech řešení konfliktů a podrobněji se věnuje vyjednávání a mediaci.

PŘEDNÁŠÍ

RNDr. Jiří Plamínek, CSc. (nezávislý lektor, konzultant, facilitátor a mediátor)

PROGRAM

Rovnováha, stabilita, dynamika, konflikt, krize • problémy a spory, zvládání emocí a řešení racionální složky sporu • postoje a zájmy, řešení konfliktů na úrovni zájmů a postojů • lidská spokojenost: Spokojenost věcná, procesní a osobní a péče o ně dohody, cíle vyjednávání • vyjednávací prostor jako množina možných dohod • Batna a její zásadní význam pro průběh vyjednávání • vyjednávací styly a jejich používání • sebepoznání: Test vyjednávacích preferencí • fáze konfliktu a využívání vyjednávání a mediace • podstata, výhody a různé přístupy v mediaci • role při mediaci a práce mediátora • fáze mediace a dynamika mediálního procesu.

KÓD 1323060

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI PRAKTICKY

11. – 12. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Pro všechny, kteří již mají nějakou tu prezentaci za sebou, ale potřebují se ujistit ve správnosti svých prezentačních návyků a celkově vystupování procvičit, zlepšit a vybrousit.

CÍL

Navázat na základy • zabavit se trémy • reagovat v krizi • vyzkoušet druhy prezentací.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Opakování již známých pravidel: Co je nejdůležitější na prezentaci? Jaká je struktura prezentace? Co všechno je nutné znát před prezentací? Co se dá dělat s trémou? Jak mohu zaujmout posluchače? Jaké jsou nejčastější chyby? Jak důležitá je příprava? • analýza posluchačů • myšlenkové mapy – stavba myšlenek • Jak se stát úspěšným řečníkem? • techniky jak zaujmout posluchače • problémy při prezentaci • PowerPoint • Pravidlo 10-20-30 • Pravidlo 7x7.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323510

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

EMOČNÍ INTELIGENCE A JEJÍ VYUŽITÍ V PROFESNÍM A OSOBNÍM ŽIVOTĚ

18. – 19. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci semináře si uvědomí význam emocí v profesním i osobním životě. Zlepší svoje schopnosti zvládat vlastní emoce i emoce druhých lidí a účinně s nimi pracovat. Seznámí se s projevy emoční inteligence a naučí se tyto projevy analyzovat. Zlepší svoji schopnost komunikovat empaticky a předejít tak náročným a konfliktním situacím.

PŘEDNÁŠÍ

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Čtyři dovednosti emoční inteligence • emoční únos • vztah IQ (inteligence rozumové) a EQ (inteligence emoční) • kompetence emoční inteligence • základní osobní hodnoty jako součást emoční inteligence • emoce – práce s emocemi, zpracování vlastních emocí, zvládání emocí druhých • zvládání emočně nepřijemných a vypjatých situací • asertivita – součást emoční inteligence?

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323700

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PRÁKTICKÝ TRÉNINK PREZentaČNÍCH DOVEDNOSTÍ PRO POKROČILÉ

PREZentaČNÍ DOVEDNOSTI II.

18. – 19. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Kurz je určen účastníkům, kteří již mají zkušenosti s prezentováním a chtěli by své prezentační dovednosti dostat na vyšší úroveň, zdokonalit a především pořádně natrénovat. Tento kurz je zaměřen především na trénink, trénink a zase trénink, což je vždy pro prezentátora to nejdůležitější. Díky takto prakticky orientované formě kurzu budou mít účastníci možnost skutečně získat jistotu ve svém projevu, odstranit případné chyby a zlozvyky a budou si moci skutečně zažít řadu praktických doporučení, která si osvojí během kurzu.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Hana Ondrušková (členka interního lektorského týmu 1. VOX a.s.)

PROGRAM

Mnohakolový trénink • mnohonásobná zpětná vazba při analýze videa • trénink verbálního projevu • nácvik technik kladení otázek • získání suverenity projevu • trénink improvizace • sebejistá řeč těla • analýza publika • nácvik práce s publikem a příprava na reakce posluchačů • trénink prezentace s nutností zvládnutí problémového publika.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323340

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PÍSEMná KOMUNIKACE FORMÁLNĚ I NEFORMÁLNĚ

21. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem, kteří komunikují s klienty prostřednictvím dopisů a emailů a chtějí, aby nebyly strojené a odtažené, ale „lidské“.

CÍL

Teoretické a hlavně praktické rady, tipy a nápady, jimiž své klienty příjemně překvapíte.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Radka Lankašová (nezávislý HR senior konzultant)

PROGRAM

Obchodní i další druhy korespondence • obsah • forma • styl • osobnost pisatele • praktický nácvik • rozbor korespondence pro vaše klienty • příprava odpovědí • formální a neformální způsob komunikace s klienty.

POZNÁMKA

Výklad, diskuze, praktický nácvik, řešení případových studií.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323530

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

NEGOCIACE PO TELEFONU

22. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Pracovníkům zákaznického servisu, oddělení reklamaci, pohledávek, operátorům callcenter, pracovníkům realizace zakázek, kteří jsou v kontaktu se zákazníkem, asistentům/asistentkám různých oddělení. Všem, kteří po telefonu koordinují, sjednávají, vyjednávají, vymáhají.

CÍL

Zvýšit efektivitu telefonického vyjednávání, zvýšit efektivitu kontaktů organizace se zákazníky, dodavateli, partnery, apod.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Bára Kozelková (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Profesionální telefonická komunikace • efektivní práce s cílem telefonátu • vyjadřovací styly podle účelu telefonátu • naslouchání • řízení průběhu telefonátu • asertivita po telefonu • specifické telefonáty (koordinace, vyjednávání, sjednání termínu, navolání obchodní schůzky, vymáhání, stížnost) a jak na ně.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1323440

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

PŮSOBIVÉ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI JAKO CESTA K ÚSPĚŠNÉMU SEBEPROSAZENÍ

22. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci si osvojí a protrénují v praxi zákonitosti efektivní prezentace a na základě vstupní analýzy svých slabých prezentačních míst si vypracují plán svého dalšího prezentačního rozvoje. Zvýší si úroveň svého profesionálního vystupování a celkově si vylepší svůj verbální i neverbální projev, naučí se zvládat či zamaskovat projevy trémy a nervozity a získají sebevědomí upevněním svých silných stránek, na kterých mohou i v budoucnosti stavět.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Jana Wiesnerová (psycholožka, vysokoškolská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

PROGRAM

- PŘÍPRAVA PREZENTACE, PRAVIDLA ÚSPĚŠNÉ PREZENTACE:** Struktura a cíle prezentace • analýza publika • osobnost a role prezentéra • práce se skupinovou dynamikou a techniky zodpovídání otázek • práce s nepříjemnými typy posluchačů a jejich typologie • vhodné použití vizuálních pomůcek.
- PRINCIPY EFEKTIVNÍ NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE:** Signály nervozity a trémy – jejich eliminace a nahrazení signály sebedůvěry – modelové situace • principy správné orientace v řeči těla druhých • přesilové techniky • image jako nositel psychologického sdělení.
- TŘÉNINK RĚTORICKÉ POKOTOVOSTI:** Analýza verbálních faktorů praktických prezentací účastníků – práce s videozáznamem • zpětná vazba • techniky kladení a zodpovídání otázek • příprava reálné prezentace pro praxi účastníků • akční plán seberozvoje.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1322590

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ V ZAMĚSTNÁNÍ, KOLEKTIVU I V RODINĚ

25. – 26. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci se naučí pozitivně řešit situace, kterým se na pracovišti ani v rodině nemohou a ani nesmí vyhýbat. Osvojí si postupy na prevenci před vyhocenými konfliktními stavy za všech situací. Naučí se správně reagovat v situacích, které jsou komunikačně nepřijemné. Budou schopni předejít konfliktům na pracovišti i v rodině a dosáhnout všestranně přijatelné dohody, zvládat emočně vyjaté konflikty, uklidňovat kritické situace, udržovat příjemné mezilidské vztahy.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Mgr. Jiří Svoboda (lektor, poradce)

PROGRAM

Přístup ke konfliktům • stabilita a rovnováha • přístupy ke konfliktu • problém – spor – hádka • postup řešení sporu • řešení konfliktu • v ý v o j konfliktu • příčiny konfliktů • vyjednávání • základní vyjednávací styly • charakteristické nástroje používaných stylů • zisky a ztráty vyjednávání • dialog • taktika • jednání dialogu • desatero dialogické interakce • taktika dialogu • otázky • paradoxní metody • komunikace • zájmy a moc • analýza zájmů • zájmy a postoje • motivačně vyjednávací typy • test motivačního založení • test vyjednávacích preferencí • vyjednávací prostor a dohoda • strategie • strategický postup vyjednávání • desatero vyjednávací strategie • delegace • rodinné spory a hádky • souhrn pravidel řešení konfliktů • analytická pravidla • taktická pravidla • strategická pravidla.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323100

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

UMĚNÍ DOBRÉ PREZENTACE PREZentaČNÍ DOVEDNOSTI PRAKTICKY I.

26. – 27. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Pomůžeme vám rozvinout komunikační schopnosti v interakci s ostatními a zvýšit schopnost zaujmout a přesvědčit posluchače. Osvojíte si postup, jak si připravit prezentaci. Porozumíte základním principům pro vystupování před lidmi. Ukážeme vám, jak odstranit návyky, které odvádějí pozornost od projevu a zvýšení schopnosti udržet pod kontrolou vlastní projev i reakce publika.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Jak připravit svoji prezentaci i sebe • základní pravidla prezentace • struktura prezentace • analýza publika • zvládnutí trémy • prezentace • analýza publika • využití mimoslovní komunikace • technika řeči • aktivizace posluchačů • cíl – určující prvek • prezentace • vlastní prezentace a její rozbor.

POZNÁMKA

Videotréning – zpětná vazba s využitím kamery, výklad, řízená diskuze, praktická cvičení, modelové situace, individuální a skupinová práce, testy – trénink.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323220

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

ŘEČ TĚLA S HERCEM A MODERÁTOREM PETREM SRNOU

3. 12. 2013

09:00–16:00

CÍL

Posluchači kurzu si uvědomí, jak překvapivě rozsáhlý je aparát lidského těla v oblasti neverbální komunikace. Vysvětlíme a vyzkoušíme si možnosti komunikovat a prosazovat své záměry pomocí mimiky, gestiky, proxemiky, ovládání prostoru a mnohé další.

PŘEDNÁŠÍ

Petr Srna (herec, moderátor, dabér, řečník, lektor)

PROGRAM

Interpersonální komunikace a její složky (verbální, neverbální a aktivní naslouchání) • komunikační model a jeho zákonitosti pro praxi • neverbální komunikace, čili řeč těla a její složky • oční kontakt • mimika • gesta a jejich možnosti • proxemika – ovládání prostoru • haptika – doteky v mezilidské komunikaci • neverbální komunikace a poskytování informací, vyjadřování „moci“ a její akceptace • neverbální komunikace v manažerské a prezentační praxi • rozvoj neverbálních komunikačních dovedností.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1323290

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ŠEST PRAVIDEL ÚSPĚŠNÉ KOMUNIKACE A JAK SI JE OSVOJIT

6. 12. 2013

09:00–16:00

CÍL

Kurz se zabývá hlavními předpoklady a zásadami úspěšné komunikace v podnikové praxi – důvěryhodností mluvčího, přesvědčivostí sdělení, zaujetím posluchačů, překonáváním námitek, udržet pozornost posluchačů a vyvarováním se nejčastějších bariér úspěšné komunikace. Pomůžeme účastníkům posílit schopnost úspěšné a přesvědčivé komunikace s jednotlivci i skupinami zaměstnanců.

PŘEDNÁŠÍ

doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc. (ředitel poradenské společnosti, lektor, konzultant)

PROGRAM

Předpoklady důvěryhodnosti mluvčího a přesvědčivosti jeho sdělení • jak prezentovat fakta a argumenty • jak odstranit nedůvěru • jak s adresáty komunikace navázat emocionální kontakt • překonávání námitek, princip „tlaku“ a „tahu“ • vedení dialogu a aktivní naslouchání • přesvědčivost při veřejných vystoupeních a prezentacích • sdělení nepříznivých zpráv • jak získat a udržet pozornost posluchačů • nejčastější bariéry úspěšné a přesvědčivé komunikace.

POZNÁMKA

Moderovaná diskuze a nácvik řešení modelových komunikačních situací.

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1322750

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

JAK NEJLÉPE PREZENTOVAT

NOVINKA
10. – 11. 12. 2013

09:00–16:00

CÍL

Naučíte se navázat kontakt s posluchači a udržet jejich pozornost. A také předcházet konfliktům, které zvyšují úroveň stresu a zhoršují komunikaci. Budete umět dokonale vystupovat před společností lidí, jednat s jednotlivci, předávat informace a přesvědčovat. K tomu je nezbytné správně a srozumitelně mluvit, vhodně se pohybovat a znát psychologické jevy spojené s mezilidskou komunikací. Nezapomeneme ani na technickou složku, jako je počítač, PowerPoint a dataprojektor nebo flipchart a tabule.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Mgr. Jiří Svoboda (lektor, poradce)

PROGRAM

Prezentace, která zaujme: Prezentace je komunikace s posluchači, která musí mít správný obsah i formu. **Obsah – čili co:** Jaký je cíl prezentace • kdo je publikum • v jakém prostoru • jak dlouho • důležité kontra vedlejší • grafická informace. **Forma – čili jak:** Přehlednost • logičnost • srozumitelnost • působivost • názornost • trvanlivost poznatků. **Prezentace a technika:** Prezentace s počítačem a dataprojektorem • snímky a jejich obsah • podklady • práce s pomůckami, psaní a kreslení během výkladu • prezentace pro vedení jednání. **Komunikační techniky:** Technika řeči • modulace hlasu • výslovnostní normy češtiny • hygiena hlasu • základy rétoriky • otázky a odpovědi. **Psychologické aspekty:** TRÉMA! Zpětná vazba • umění přesvědčit • konflikty • význam vzdálenosti mezi lidmi • mimoslovní výrazové prostředky • řeč těla • zvládnutí prostoru • čtení skrytých signálů.

POZNÁMKA

Přednáška a trénink, řízené předvádění prezentace s odborným vedením a korekcí nepřesností a chyb, praktická cvičení s prvky simulace reálných situací, použití kamerového záznamu k podrobnému rozboru. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323110
CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
 /5 990 Kč bez DPH/

ETIKETA 21. STOLETÍ V OBCHODNÍM STYKU

NOVINKA

11. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Každému, kdo je v kontaktu s tuzemskými i zahraničními klienty, především pak manažerům, advokátům, obchodníkům a dalším.

CÍL

Seznámíte se s mnohými změnami na poli současné české i mezinárodní etikety. Vyzkoušíte si sebejistě zvládnutí různých společenských situací, které mohou při kontaktu s klienty nastat.

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Martin Opatrný (poradce v oblasti komunikace a etikety)

PROGRAM

Je 21. století v profesionálním obchodním styku jiné? • etiketa všedního dne, etiketa při obchodním jednání • dress code a současné výjimky v souvislosti s pracovní pozicí, které se začínají objevovat • současná interkulturní komunikace v obchodním styku • společenské přešlapy a jak se jim vyhnout • diskuze a praktické návčívky.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1323120

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

BUSINESS DOKUMENTY – PŘESVĚDČIVĚ A ČTIVĚ

NOVINKA

13. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Začínajícím a mírně pokročilým manažerům a specialistům, kteří tvoří reporty, nabídky, zprávy a další dokumenty, v nichž mají být i komplexní informace vyjádřeny krátce a jasně.

CÍL

Příliš mnoho business dokumentů je nepřehledných a trvá věčnost, než se doberete k jádru věci. Účastníci se naučí řadu technik, jak se vyjádřit úspěšně a přítomně a čtivě s minimálním úsilím.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Tomáš Zykán (trenér a konzultant)

PROGRAM

Kreativní myšlení a logická struktura v písemné komunikaci • jak přivést pozornost ke klíčovým pasážím • jak zjednodušit komplexní témata • zvýšení čtivosti a atraktivnosti textu • práce s textem, tabulkami, grafy a obrázky • umění „executive summary“ a efektivní práce s titulky • mema a dopisy, které lidi skutečně budou číst • texty s individualitou, které mají sílu motivovat k akci.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ** o jeho absolvování.

KÓD 1324130

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

SOFT SKILLS VYŠŠÍ GENERACE – TISÍCERO DOVEDNOSTÍ KOMUNIKACE A OSOBNÍHO ROZVOJE V JEDNOM KURZU FARMULTI® METODA, PSYCHOVZORCE® DAVID GRUBER LIVE

30. 9. – 1. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Těžko to zde krátce popsat – to se musí zažít! Jeden z absolventů se vyjádřil takto: „Jít na kurz bez multimetod a psychovzorců – to je jako koupit si mechanický psací stroj. Jít na Gruberův kurz s multimetodami a psychovzorci – to je jako pořídít si moderní počítač s rychlým internetovým připojením, s tiskárnou, kopírkou a skenerem. Prostě – úplně jiná generace zpracování textů a informací.“

PŘEDNÁŠÍ

Ing. David Gruber (první mezi lektory, kouč a autor soft skills v naší zemi)

PROGRAM

Ve dvou dnech se probere podstatné know-how z kurzů: Argumentace a přesvědčování • zvládnutí výběrových pohovorů, konkurzů • zvládnutí zkoušek – příprava i vlastní zkoušky • řešení telefonických stížností • prezentační dovednosti • práce s námitkami • vedení lidí, leadership • motivování zaměstnanců • péče o zákazníky, běžné i klíčové (KCRM) • komunikace s komplikovanými osobnostmi • řešení konfliktů • řečnické triky a protitriky • vedení porad a schůzí • jak zvládat trému, ostych, červenání • profesionální naslouchání • mimoslovní komunikace • koučování • týmová práce • komunikace profesionální asistentky • Stres management a zvládání emocí • tajemství úspěšného prodeje, marketingu, reklamy • asertivní sebeprosazení aj. **Tento revoluční postup učení je umožněn zavedením vyšší generace řešení problémů a výzev:** Místo dosavadních metod si budete osvojoval multimetody. Místo dvaceti metod na dvacet problémů zvládnete daleko rychleji jednu multimetodu, z níž si odvodíte hravě jakoukoliv metodu. Tak jako si metoda umí poradit s problémy, tak si multimetoda umí poradit smetodami. **Tento nový přístup je spojen s novým slovem „beneopedie“®, což je nový název vědy o tom, jak se dobře vzdělávat, úspěšně pracovat a spokojeně žít.**

POZNÁMKA

„Pracovní manuál, bestseller „„Zlatá kniha komunikace“,“ autora Davida Grubera s největší systematickou sbírkou psychovzorců® v jedné knize.

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.



DALŠÍ TERMÍNY:

25. – 26. 11. 2013

2. – 3. 12. 2013

www.vox.cz

BRNO

KÓD 1322180

CENA: 9 063 Kč vč. 21% DPH
/7 490 Kč bez DPH/

EFEKTIVNÍ TIME MANAGEMENT A STRESS MANAGEMENT

ANEB JAK STRUKTUROVAT SVŮJ ČAS, ZDROJE A ŽIVOT, ABYCHOM SE CÍTILI LÉPE A BYLI VYKONNĚJŠÍ

3. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Seznámíte se s problematikou uspořádání času a s principy stress managementu. Poznáte svá slabá místa v hospodaření s časem, v plánování - i odkládání úkolů. Zaměříte se na prevenci stresu, nacvičíte relaxační techniky. Zjistíte, jaké situace jsou pro vás stresové, vypjaté a vypracujete si postup pro jejich zvládnutí.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Jana Wiesnerová (psycholožka, vysokoškolská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

PROGRAM

Základy Time managementu: Diagnostika individuálního vztahu k času • princip důležitého a naléhavého • určování priorit dle různých hledisek • Paretův princip a jeho užití v praktickém životě • analýza efektivního využití času • biorytmy a energetický cyklus jako nástroj optimálního plánování dne, křivky výkonu • grafy využití času, metody krátkodobého a dlouhodobého plánování • týdenní a denní plánování • zloději času – interní a externí rušiče • nebezpečí odkládání – analýza.

Stress management, krizová komunikace: Komunikace jako stresogenní činitel • asertivní komunikační techniky • komunikace ve vypjatých situacích, umění odmítnout, žádat o laskavost atd. • antimanipulační techniky jako nástroj v boji se stresem • interpersonální konflikty jako psychická zátěž a cesty z nich • základní dovednosti delegování a jejich nacvik • individuální obranné mechanismy • vliv skupinové atmosféry na pracovní výkon, týmová kooperace • základní mechanismy vzniku stresu • zdroje vnitřního a vnějšího stresu a jejich odbourávání • autodiagnostika aktuální stresové hladiny • relaxační a autoregulační techniky • využití stresu k osobnímu růstu.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou prostřednictvím zpětných vazeb, psychologických testů, cvičení, modelových situací a diskuzí. Každý účastník odejde s doporučením, které oblasti v hospodaření s časem jsou pro něj lépe využitelné a které stresové faktory ho v současnosti nejvíce ohrožují. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322600

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

TIME MANAGEMENT A ZVLÁDÁNÍ STRESU

9. – 10. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Naučit se určovat priority úkolů a efektivně řídit svůj čas. Provést analýzu současného využívání svého času a identifikaci ztrátových faktorů. Získat praktické návody jak efektivně hospodařit s časem. Pochopit příčiny stresu a zabránit jeho vzniku. Rozvinout schopnosti potřebné pro zvládnutí stresu a stresových situací. Získat praktické návody řešení a zvládnutí stresových situací.

PŘEDNÁŠÍ

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Time management: Úvod do time managementu • zhodnocení vlastního time managementu • role cílů v časovém managementu • organizace pracovního dne, stanovení priorit činností • čtyři generace časového managementu • metoda GTD • chyby v organizaci vlastního času • denní záznam • rušivé vlivy a příčiny plýtvání časem • identifikace časových ztrát • výkonnost a koncentrace • metoda SUPRA • zásady efektivního hospodaření s časem.

Zvládnutí stresu a napětí: Stres a jeho vnímání • projevy stresu • druhy stresu • příčiny stresu (stresové faktory) • prevence a ochrana proti stresu • zvládnutí stresu a napětí – krátkodobé a dlouhodobé uklidňující a relaxační techniky • analýza individuálního stupně stresu.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

DALŠÍ TERMÍNY:



11. – 12. 11. 2013

2. – 3. 12. 2013

KÓD 1322300

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

TIME MANAGEMENT 5. GENERACE – METODA SOUSTO FARMULTI® METODA, PSYCHOVORCE®

10. – 11. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Jde o komplexní řešení typu „all in one“. Naučíte se zvládat time management v užším smyslu – plánovací systém, správná kombinace papírových a elektronických pomůcek, stanovování priorit, dotahování plánů do konce, obrana proti nenadálým zlodějům času i nervů... Ovládnete i time management v širším slova smyslu – přímo na kurzu si vyberete tu oblast související s časem, která vás zajímá nejvíce (viz níže) – a lektor podle vašich nejčastějších priorit na místě přizpůsobí průběh kurzu, důraz na tu či onu oblast přesně podle vašich přání. Zvládnete umění rychlé relaxace. Naučíte se ovládat vztěk vlastní i cizí. Jsou pro vás připraveny i další antistresové techniky.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. David Gruber (první mezi lektory, kouč a autor soft skills v naší zemi)

PROGRAM

Metoda SOUSTO: Stanovte položky od plánů po úkony • ovládnete umění přinutit se • uvědomte si termínovanost a priority • sestavujte záznamy a tvořte z nich realitu • ošetřujte resty. Dále podle priorit účastníků to nejžádanější z následujících témat: Čas a vyrušování • čas a zdolávání kupcí se hory restů • čas a zvládnutí angličtiny • čas a konflikty • čas a rychlá relaxace • čas a zklidnění po srážkách s blbcem • čas na práci a na rodinu • čas a mužsko-ženská komunikace • čas a vydělávání peněz • čas a budování a udržování systému konexí • čas a týmová práce • čas a účelné sebevzdělávání • čas a ostatní, co vás zajímá • čas a antistres.

POZNÁMKA

Pomůcky: Pracovní manuál plus kniha „Time management“ autora Davida Grubera.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322220

CENA: 8 988 Kč vč. 21% DPH
/7 428 Kč bez DPH/

RYCHLOČTENÍ® (= RYCHLÉ ČTENÍ), RACIONÁLNÍ ČTENÍ®, TEXT MANAGEMENT, INFO MANAGEMENT, TECHNIKY DUŠEVNÍ PRÁCE DAVID GRUBER LIVE GRUBER ORIGINAL

KURZ VE FORMĚ PRO VEŘEJNOST JE NABÍZEN ZE VŠECH PRAŽSKÝCH AGENTUR
JEDINĚ U SPOLEČNOSTI 1. VOX A.S.!

23. – 25. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Statistiky posledních let hovoří zhruba o ztrojnásobení až zpětinasobení čtenářského výkonu během kurzu (podílí se na něm rovnoměrně zvýšená rychlost čtení, míra zapamatování, schopnost vyhmátnout podstatné). Získání citelné úlevy při zvládnutí každodenní záplavy e-mailů. Získání času na jakýchkoliv dalších textech – od vyhledávacích (internet) přes informační (administrativa) po studijní (angličtina, jakýkoliv jiný obor). Účinný bič na povrchnost při čtení! Přímou na kurzu se naučíte číst většinu denních pracovních textů dvakrát až čtyřikrát rychleji – s výrazně lepším zapamatováním podstatného a lepším ignorováním druhořadého. Kurz obsahuje i rychlostudium (= komplex zrychleného učení). Ovládnutí hravé metody NEANA – aneb jak Nestudovat Avšak Nastudovat. Zajímavé vedlejší efekty pro úspěšné zvládnutí angličtiny. Zlepšená koncentrace, relaxace, zvládnutí vyrušení (zejména mobilových). Zvládnutá paměťová asociační listina: Ztrojnásobení paměťového výkonu v určitých směrech – a váš úspěch v argumentaci a ve využití vlastních tvůrčích nápadů. Zapamatování jmen a tvář. Psychovzorce® • profesionální koncentrace • zjišťovací a zpětné poznávací paměti • opozice podvědomí • psychické teorie relativity aj. V této podobě nově generace se neučí nikde jinde na světě (opravdu ani na nejslavnějších světových univerzitách). Každý jste skrytým paměťovým géniem a úspěšným studentem – přijďte to v sobě odhalit a uplatnit!

PŘEDNÁŠÍ

Ing. David Gruber (první mezi lektory, koučů a autorů soft skills v naší zemi)

PROGRAM

Proniknete do všech potřebných strategií rychlého čtení, racionálního čtení a práce s informacemi. Uvodní testy čtenářského výkonu (rychlost, chápavost, schopnost odlišit podstatné), výcvik v rychločtení, závěrečné testy • důraz na několika-násobné zlepšení čtenářského výkonu přímo na kurzu • rychlovyhledávání, rychlostudium – racionální čtení • zlepšení koncentrace a paměti • paměťová asociační listina • vedlejší efekty pro rychlostudium cizího jazyka, prezentační dovednosti, vyjednávání, ovládnutí angličtiny • jak získat značnou informační konkurenční výhodu, když přisun informací mají díky internetu všichni bohatý • jak třemi větami vystihnout podstatu textu • jak ignorovat balast • možnost testů čtenářského výkonu i v angličtině • praktické čtecí způsoby skipping, scanning, skimming, studying, enjoying – pro každou situaci.

POZNÁMKA

Pro každého účastníka bestseller Davida Grubera „Rychločtení - šetřme časem“.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322210

CENA: 15 234 Kč vč. 21% DPH
/12 590 Kč bez DPH/

ZVLÁDÁNÍ EMOCÍ A VYROVNÁNÍ SE S NÁROČNÝMI A MIMOŘÁDNÝMI ŽIVOTNÍMI SITUACEMI

NOVINKA

4. – 5. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Seznámení se s postupem zvládání prudkých emocí a destruktivních forem hněvu a zlosti v náročných životních situacích.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Lenka Šlechtová (odborná lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Náročné pracovní a životní situace • emoce a vzorec temperamentu • krizové situace a hněv a zlost jako sekundární reakce • situace jedince v potížích • emoce a způsoby jejich vyjádření • falešné obranné mechanismy • destruktivní formy vyústění hněvu a zlosti • techniky zvládání hněvu a zlosti v pracovní i osobní a partnerské sféře • hněv a zlost jako druh využitelné energie • emocionální náказа • projevy neúcty • neuspokojení potřeb • útoky na osobní přesvědčení • strach a pocity méněcennosti • zdravá míra sebevědomí • sebeúcta, sebevědomí a sebejistota • autodiagnostika emocionálního stavu • praktické nácviky první pomoci při výbuchu emocí.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323430

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

POJĎTE HLEDAT ŘEŠENÍ – METODA BÁLINTOVSKÉ SKUPINY

26. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem, kteří řeší problém nebo důležité rozhodnutí. Kurz je vhodný také v případech, pokud pracujete s lidmi (jako manažer, obchodník, lektor, učitel...) a pokud se nemáte o svém problému s kým poradit nebo vám to pracovní prostředí neumožňuje.

CÍL

Tato metoda vám pomůže: Vyřešit problém či konflikt s kolegy, klienty nebo obchodními partnery • získat nové pohledy na věc a hlubší porozumění tomu, co se děje • najít inspiraci k rozhodnutí a řešení.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. MgA. Helena Bezděková (psycholožka, psychoterapeutka, trenérka, facilitátorka Bálintovské skupiny)

PROGRAM

Co je bálintovská skupina? Metoda, pomocí níž účastník hovořící o problému získává návrhy k řešení a hlubší náhled na celou situaci. Jednotlivá diskusní kola řídí facilitátor a vše probíhá ve fázích (nastínění situace, otázky, náhledy, návrhy na řešení, závěr). Metoda využívá synergie skupiny: nezaujatí účastníci dokáží poukázat na aspekty, kterých si účastník u svého problému nevěšiml. Tím získává mnohem hlubší náhled na situaci a je schopen vybrat to nejhodnější řešení. Úvod • vysvětlení pravidel průběhu Bálintovské skupiny • šest kol Bálintovské skupiny • zakončení.

POZNÁMKA

Počet účastníků je omezen. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323350

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

15. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Seminář umožní asistentkám zorientovat se v prioritách i v povinnostech. Naučí základům time managementu, ukáže cesty, jak spolupracovat s manažerem, řídit jeho čas a řešit typické konflikty.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Irena Pilařová (personální manažerka a konzultantka)

PROGRAM

Písemná korespondence • telefonování • komunikace s nadřízeným • plánování manažerských aktivit • příprava podkladů pro manažerské rozhodování • povinnosti asistentky • společenský protokol a vystupování • nácvik dovedností.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323710

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/



Zdarma podkladové materiály a občerstvení na všech kurzech společnosti 1. VOX a.s.



ŠEST NEJ V PROFESI ASISTENTKY

STAŇTE SE ÚSPĚŠNOU A PROFESIONÁLNÍ ASISTENTKOU

VOLNÝ CYKLUS

NOVINKA

12. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Asistentkám, office manažerkám, recepčním i těm, které se na kariéru asistentky připravují.

CÍL

V našem vzdělávacím cyklu se seznámíte s novými poznatky, díky kterým si zjednodušíte práci – tím se vám v krátké době vrátí čas, který jste kurzu věnovaly. Není třeba se bát nudné teorie – jednotlivá témata jsou vysvětlována především pomocí praktických situací, které v práci zažíváte nebo které vás kdykoli mohou potkat.

ODBORNÁ GARANTKA A LEKTORKA

Rosita Ciglerová

Po celou dobu konání budou mít účastníci možnost konzultovat své dotazy s odbornou garantkou cyklu.

PROGRAM

SE SKLÁDÁ ZE ŠESTI MODULŮ, KTERÉ LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ

1. modul

12. 11. 2013

ASISTENTKA – PILÍŘ ÚSPĚŠNÉ FIRMY

KÓD: 1322990

2. modul

19. 11. 2013

UMĚNÍ KOMUNIKACE – PROFESIONÁLNÍ NEZBYTNOST ASISTENTKY

KÓD: 1323200

3. modul

26. 11. 2013

VEDENÍ FIREMNÍ AGENDY A PROFESIONÁLNÍ PÍSEMNÁ KOMUNIKACE

KÓD: 1323010

4. modul

3. 12. 2013

PSYCHICKÁ POHODA ASISTENTKY: PREVENCE STRESU A SYNDROMU VYHOŘENÍ

KÓD: 1323020

5. modul

7. 1. 2014

ASISTENTKA – PROFESIONÁLNÍ REPREZENTACE FIRMY

KÓD: 1423030

6. modul

14. 1. 2014

PRACOVNĚPRÁVNÍ MINIMUM PRO ASISTENTKY

KÓD: 1423040

KÓD 1322980

CENA: 21 780 Kč vč. 21% DPH

/18 000 Kč bez DPH/

TVORBA REKLAMNÍCH SLOGANŮ A PROPAGAČNÍCH TEXTŮ

7. – 8. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci workshopu získají základní přehled o tom, jakým způsobem pracují tvůrčí týmy v reklamních agenturách. Dozví se, kdy lze tyto profesionální postupy uplatnit v podmínkách firmy, pro kterou není reklama hlavním předmětem podnikání. Seznámí se s tím, jak probíhá příprava kreativního konceptu, ze kterého následně vychází tvorba titulků a propagačních textů. Naučí se, jak je třeba postupovat při analýze informací a jak vybírat údaje, které lze využít při volbě PR – strategií firmy či společnosti a při psaní reklamního textu. Při praktickém cvičení si vyzkouší, jak získané poznatky uplatnit při tvorbě konceptu kampaně a při psaní textu.

PŘEDNÁŠÍ

Lenka Králová (publicistka a reklamní textařka)

PROGRAM

Vědomý výběr informací s ohledem na cíle propagační kampaně • práce s informacemi při tvorbě zadání a realistické stanovení cílů (Co od textu očekáváme?) • textová a vizuální stránka sdělení, jejich provázanost. Tvorba kreativního konceptu a ujasnění hlavní myšlenky pro poutavé uchopení reklamního sdělení (Jak vzniká nápad) • tvorba reklamního sloganu ve vazbě na kreativní koncept a tvorba titulků ve vazbě na ryze funkční text. Text pro tiskový inzerát, leták, katalog a webovou stránku. (Význam příběhu pro srozumitelnost a poutavost sdělení, výběr a řazení informací, práce s emocemi.) Návčik psaní textu.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323660

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

JAK KOMUNIKOVAT S MÉDIÍ ANEB NOVINÁŘ NENÍ NEPŘÍTEL

10. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Komunikace s médii není jen pro tiskové mluvčí, ale i pro manažery, kteří tvoří komunikační strategie firem. Praktický kurz vám pomůže se na komunikaci s médii připravit.

CÍL

Seminář vás provede způsoby, jak se profesionálně připravit a dobře zvládnout různé způsoby komunikace s médii. Zaměříme se na přípravu rozhovoru, tiskové zprávy i vystoupení.

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Iva Ruskovská (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

PROGRAM

Proč mluvit s novináři a co vlastně chtějí • pravidla jednání s novináři • metody práce s novináři • ještě než odpovíte • proaktivní a reaktivní mediální politika • příprava na rozhovor • psaní tiskových zpráv • tisková konference • příprava na vystoupení • měření efektivity mediálního obrazu instituce • s kým mám tu čest – typologie osobnosti.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323800

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

CO JE GUERILLA MARKETING – KDE A JAK JEJ VYUŽÍT

21. – 22. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Nemáte prostředky na drahé marketingové kampaně? Pak je tu čas pro guerilla marketing. Naučíme vás princip a způsob jeho použití v praxi.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Leoš Bárta (akreditovaný lektor a konzultant)

PROGRAM

Marketingová komunikace ve třetím tisíciletí a její problémy • guerilla marketing jako pojem a směr komunikace • guerilla marketing jako konkurenční positioning • guerilla jako reklama mimo média • guerilla jako prostředek virálního marketingu • guerilla jako důkaz kreativity firmy • guerilla „svěpomocí“ • guerilla s agenturou • guerilla – fáze plánování a realizace • guerilla a buzz marketing • guerilla a publicita • guerilla a měření její efektivity.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323150

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

TVORBA MARKETINGOVÝCH TEXTŮ

31.10. – 1. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Vysvětlíme si základy fungování marketingové komunikace a její vliv na rozhodovací proces zákazníka. Naučíme se formulovat svá komunikační poselství, pronikneme do tajů marketingové stylistiky. Naučíme se základům výběru vhodných jazykových prostředků. Pochopíme rozdíl mezi prvoplánovou a víceplánovou kreativitou marketingových textů.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Leoš Bárta (akreditovaný lektor a konzultant)

PROGRAM

Úvod do marketingové komunikace: Marketingová komunikace dnes (současné trendy v rámci komunikace firmy na konkurenčním trhu) • integrace komunikačních aktivit (synergické efekty v rámci komunikačního mixu). **Úvod do problematiky reklamních textů:** Tvorba komunikačního poselství (a jeho místo v rámci plánování kampaně a briefingu komunikační agentury) • tvorba brandového claimu (a význam brandu v rámci marketingového mixu) • tvorba reklamního headlinu (a základy psychologie reklamy) • tvorba reklamního bodycopy (a doporučená struktura reklamního inzerátu a spotu). **Úvod do problematiky textových prací v Public a Media Relations:** Tvorba tiskové zprávy (a její doporučená struktura) • tvorba aktualitky pro www prezentaci (a zásady aktualizace informací v rámci www komunikačních aktivit). **Úvod do problematiky textových prací v POS marketingu.** **Úvod do problematiky Direct marketingových aktivit.**

POZNÁMKA

V rámci kurzu je velká část věnována tréninku psaní textů. Je tedy nutné, aby si účastníci vzali s sebou vlastní notebook. **Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1323160

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PSANÉ TEXTY NA VAŠEM WEBU

4. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Naučíme se, jak má správně vypadat webový text, jeho rozdělení, funkci, nacvičíme si jeho psaní.

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Iva Ruskovská (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

PROGRAM

Webové texty • jejich rozdělení a funkce • texty pro veřejnost • texty pro média • jak se liší tisková zpráva od webového textu • praktický nácvik psaní webových textů • videa na webu • ukázky webových prezentací.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323330

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

MARKETING MANAGEMENT

11. – 12. 11. 2013

09:00–16:00

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Tomáš Zykán (trenér a konzultant)

PROGRAM

Role marketingu v moderní firmě • činnosti spojené s marketingovým plánováním • externí a interní analýzy marketingových příležitostí • tvorba marketingových strategií • marketingový a komunikační mix • kontrolní mechanismy a spolupráce s ostatními odděleními ve firmě • marketingové trendy v současném tržním prostředí.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1322050

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

KREATIVNÍ MARKETING – JAK SE ODLÍŠIT OD KONKURENCE

14. – 15. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Naučit se pochopit základní principy úspěšného marketingu. Pochopit, že úspěšný marketing stojí a padá s myšlením, inspirací, schopností být jiný než konkurence, ochotou překvapit. Nebudeme počítat „návratnost investic“ nebo „cenu za 1000“, budeme přemýšlet, jak může být marketing jiný a vymýšlet strategie, jak na to.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Leoš Bárta (akreditovaný lektor a konzultant)

PROGRAM

Moderní marketing: Jeho přínosy a změny úhlu pohledu na trh a zákazníka, nové způsoby získávání a udržování zákazníka, strategie vnímané přidané hodnoty.

Produkt a služba: Jak je učinit „viditelně jinými“, jakou roli v tom může hrát netradiční pojetí značky a cenotvorby.

Reklama: Nové formáty, nová média, nové způsoby jak být vidět a udržet pozornost. Kreativita v tvorbě reklamního inzerátu.

PR: Jak vyhledávat, přivlastňovat si zajímavá témata, jak se za ně schovat, jak prodávat textem a zároveň vypadat, že o prodej nejde. Nové strategie v oblasti media relations.

Marketingová komunikace na internetu a v sociálních sítích: Tipy a triky, jak využít rychlosti internetu pro svůj prospěch, jak být vidět jinak než konkurence.

Věrnostní marketing: Jednoduché a účinné principy, jak nepřijít o zákazníka.

Přidané hodnoty: Kde je hledat, jak je využít, jak o nich dát vědět.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323170

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PUBLIC RELATIONS ANEB NEJEN DOBRÉ ZBOŽÍ DĚLÁ DOBRÉ JMÉNO FIRMY

4. 12. 2013

09:00–16:00

URČENO

Seminář je určen pro manažery a pracovníky, kteří komunikují s veřejností a podílí se tak na vytváření image firmy, včetně mediálního obrazu. Seminář pro ty, kteří chtějí podpořit svoji značku dobrou pověstí a chtějí, aby jejich firma byla vnímána na trhu jako věrohodný subjekt.

PŘEDNÁŠÍ

PhDr. Iva Ruskovská (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

PROGRAM

Co je to public relations • cíle, obsah a nástroje PR • jak dlouhodobě a systémově vytvářet pozitivní mediální obraz • jak nastavit interní a externí pravidla ve firmě ve prospěch PR • agentura nebo tiskový mluvčí? • internet jako účinný nástroj • základy komunikace s médii.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323790

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ZÍSKÁVÁNÍ NOVÝCH ZÁKAZNÍKŮ

1. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Účastníci semináře si prohloubí techniky obchodních dovedností ve vztahu k získávání nových zákazníků. Naučí se identifikovat potenciální klienty, oslovit je a vytvořit s nimi dlouhodobé vztahy. Zjistí, jaké jsou možnosti komunikace s novými zákazníky, získají nástroje k efektivnímu vyjednávání. Naučí se vytvářet akviziční plány.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Kateřina Legnerová, MBA, MSc. In SHRM (konzultantka z oblasti prodeje, řízení lidí a personalistiky)

PROGRAM

Základy prodejních dovedností • identifikace cílové skupiny • jednání s klientem • zjišťování potřeb • jak vytvořit prodejní strategii • jak vytvořit a udržet dlouhodobé klientské vztahy • vyjednávací techniky • neverbální komunikace • jak vytvořit vlastní plány.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323760

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

ORGANIZACE FIREMNÍHO NÁKUPU A VÝBĚR DODAVATELE

2. – 3. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Manažerům a referentům útvaru nákupu i dalším, kteří se chtějí seznámit s danou problematikou.

CÍL

Účastníci získají náměty pro zlepšení fungování útvaru nákupu. Nacvičí si přípravu výběrových řízení a připraví si „obranu“ na finty obchodníků.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Eva Holoubková (lektorka, konzultantka, metodický kouč)

PROGRAM

1. den

Organizace nákupu: Pozice útvaru, který vybírá dodavatele produktů a služeb z hlediska vnitrofiremních procesů a organizační struktury • náměty na zlepšení organizace útvaru nákupu • proces výběru dodavatele (popis jednotlivých kroků a nejčastějších chyb) • stanovení kritérií pro výběr dodavatele (organizační a psychologické podněty).

2. den

Komunikační dovednosti pro pracovníky nákupu: Výběrové řízení na dodavatele produktů a služeb, vedení rozhovoru s obchodníkem. Nejčastější prodejní metody (aneb co se učí obchodníci) • telefonní rozhovor a osobní jednání • rozpoznávání signálů ve verbální a neverbální komunikaci.

POZNÁMKA

Diskuze, sdílení zkušeností.
Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323580

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI PRO POKROČILÉ – TRÉNINK ORIGINÁLNÍCH TECHNIK PRO MODERNÍ TRH

7. – 8. 10. 2013

09:00–16:00

CÍL

Originální techniky, jejichž úspěch prověřil autor v obchodní praxi. Viditelná odlišnost a vyšší profesionalita obchodníka – získáte náskok před konkurencí.

PŘEDNÁŠÍ

Ing. Jan Korbela (trenér s obchodní a manažerskou praxí, konzultant, kouč a výkonný ředitel poradenské společnosti)

PROGRAM

Osobnost obchodníka • nebýt „tuctový“ – ale jak? • vyhledání kontaktů • budování vztahů • málo používané obchodní styly • business networking • originální techniky Jana Korbela (neprodej, nafukování bubliny...) • správné vedení jednání a kladení otázek • speciální typy otázek • práce s mozkem zákazníka • pokročilé techniky pro získání výhody • jak na mrtvé body a slepé uličky • tipy, jak dále rozvíjet své schopnosti.

POZNÁMKA

Seminář obsahuje intenzivní a detailní trénink. Obsah je vždy pružně přizpůsobován konkrétní skupině. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323990

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

KRIZOVÉ SITUACE VE VYJEDNÁVÁNÍ

14. – 15. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Všem zaměstnancům, kteří ke své práci potřebují umět profesionálně zvládat nepříjemné a krizové situace v komunikaci s klienty.

CÍL

Naučíte se rozvíjet a upevnit dovednosti ve vyjednávání. Poradíme vám, jak se dobře připravit na náročná jednání. Porozumíte, jak zvládat krizové situace v jednotlivých částech vyjednávání. Budete se umět pohnout z „mrtvého bodu“, naučíme vás se vypořádat s různými situacemi ve vyjednávání – námitkami, nesouhlasem, nátlakem, manipulací. Intenzivně budeme trénovat strategie a taktiky na vlastních situacích a názorně si ukážeme, jak účinně využívat vlastní styl vyjednávání.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Jak vznikají krizové situace • námitky – pokročilé rozdělení • reakce na námitky – postupy a metody • fáze řešení námitek • poznání taktik a manévřů druhé strany • rozpoznání signálů nátlaku a nastupující krizové situace • účinné metody eliminace nátlakových taktik • využití asertivity ve vyjednávání • psychická připravenost • zvládání stresu při vyjednávání • práce s vlastním stresem.

POZNÁMKA

Skupinové práce, modelové situace, diskuze. Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1323550

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

PROFESE – OBCHODNÍK

JAK A KDE NAJDU ZÁKAZNÍKA?
JAKÉ TECHNIKY MÁM POUŽÍT,
ABYCH PRODAL SVÉ ZBOŽÍ?
JAK SE ODLÍŠÍM OD KONKURENCE?

16. – 17. 10. 2013

09:00–16:00

URČENO

Obchodníkům nováčkům, obchodníkům se špatnými výsledky a návyky, pultovým prodejčům.

CÍL

Workshop vám pomůže s nalezením vnitřní motivace a chutě prodávat. Zbavíte se obavy z vnučování a vytvoříte si návyky pro řešení potřeb zákazníků. Zjistíte, jak prodat svůj produkt nebo službu – až k podpisu zákazníka. Odnese si vlastní systém sebezdokonalování a vlastního koučinku. Odlíšnost od ostatních kurzů: 1. Forma předávání a klíčování informací (práce s pravou hemisférou mozku) 2. Simulační workshop 3. Účastník si odnese „rybu“, nýbrž návod, jak „rybařit“.

PŘEDNÁŠÍ

Jan Laibl (podnikatel, lektor, kouč)

PROGRAM

1. den

Obchodník vs. prodejce • hodnoty obchodníka • vnitřní motivace a životní mise • strach a práce s ním • opravdové navázání vztahu se zákazníkem • jak se stát důvěryhodným obchodníkem • jak vést rozhovor tak, aby obchodník prodal • jak vytvářet potřeby, pokud si je zákazník neuvědomuje • jak se vypořádat s námitkami • kdy mohou uzavřít obchod • uzavření obchodu • follow up, doporučení, dlouhodobý vztah se zákazníkem.

2. den

Jak prospektovat zákazníky • práce s telefonem • další kanály pro získání potenciálních zákazníků • vedení agendy obchodů a diáře • rétorika a sebeprezentace • simulace, rozbor situací.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

KÓD 1324080

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI A ÚSPĚŠNÁ KOMUNIKACE

BRNO

18. 10. 2013

09:00–16:00

MÍSTO

ČESKÝ SERVIS, a.s., Řípská 347/6, 62700 Brno

CÍL

Cílem každého obchodníka by mělo být uzavření obchodu. Na kurzu si ukážeme, jak toho docílit, jak předvídat racionální či iracionální chování klienta a jak na něj reagovat, naučíme se úspěšnou prezentaci, posílíme komunikační dovednosti, ukážeme si koumikační ale i prodejní triky a protitriky, zlepšíme vyjednávání, asertivní chování a mnoho dalšího.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Eliška Reková (lektorka, konzultantka)

PROGRAM

Typologie obchodníka • typologie zákazníka • psychologie obchodu • komunikační dovednosti • prezentační dovednosti • vyjednávání • řešení konfliktů • asertivita • prodejní triky a protitriky • omyly a mýty kolem nabídky a poptávky • etika a morální hodnoty • rizika ovlivnění klienta • síla ceny • analýza potřeb klienta • případové studie • modelové situace.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.

Odnese si však mnohem víc, než jen tento dokument.

KÓD 1323890

CENA: 2 299 Kč vč. 21% DPH
/1 900 Kč bez DPH/

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI – AKTIVNÍ PRODEJ

18. – 19. 11. 2013

09:00–16:00

CÍL

Cílem kurzu je mít větší profesionální dovednosti při obchodním jednání. Naším úkolem je zvýšit profesionalitu obchodního týmu.

PŘEDNÁŠÍ

Mgr. Dušan Kalášek (projektový a krizový manažer)

PROGRAM

Odbornost obchodního zástupce • krátký test osobnosti – citlivost na stres – jeho vyhodnocení • krátkodobá paměť a obchodní jednání • předpoklady zvládnání zátěže při obchodním jednání • základní schopnosti vnímání reakce protistrany • řeč těla není jen povídání, ale proces celkového zrání osobnosti člověka • charakteristické prvky extrémně vyhraněného chování • výhra je jen tehdy, když jsme pozváni i po obchodním jednání na další schůzku • srdečnost a navazování kontaktů • důležitost kladných sociálních vazeb • interpersonální dovednosti v obchodním jednání • nácvik sociálních dovedností • nácvik zvládnání námitek • metoda Win - Win • individuální plán rozvoje osobnosti.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1323520

CENA: 7 248 Kč vč. 21% DPH
/5 990 Kč bez DPH/

NEGOCIACE PO TELEFONU

22. 11. 2013

09:00–16:00

URČENO

Pracovníkům zákaznického servisu, oddělení reklamaci, pohledávek, operátorům callcenter, pracovníkům realizace zakázek, kteří jsou v kontaktu se zákazníkem, asistentům/asistentkám různých oddělení. Všem, kteří po telefonu koordinují, sjednávají, vyjednávají, vymáhají.

CÍL

Zvýšit efektivitu telefonického vyjednávání, zvýšit efektivitu kontaktů organizace se zákazníky, dodavateli, partnery, apod.

PŘEDNÁŠÍ

Bc. Bára Kozelková (lektorka a konzultantka)

PROGRAM

Profesionální telefonická komunikace • efektivní práce s cílem telefonátu • vyjadřovací styly podle účelu telefonátu • naslouchání • řízení průběhu telefonátu • asertivita po telefonu • specifické telefonáty (koordinace, vyjednávání, sjednání termínu, navolání obchodní schůzky, vymáhání, stížnost) a jak na ně.

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu **OSVĚDČENÍ o jeho absolvování.**

KÓD 1323440

CENA: 3 860 Kč vč. 21% DPH
/3 190 Kč bez DPH/

PROGRESIVNÍ MANAŽER

DALŠÍ KONÁNÍ ÚSPĚŠNÉHO PROGRAMU PRO MANAŽERY



30. 9. 2013 – 11. 6. 2014

URČENO

Zaměstnancům připravujícím se na výkon manažerské pozice, tak i těm manažerům, kteří již manažerskou pozici zastávají a rádi by rozšířili či osvěžili potřebné znalosti a dovednosti.

CÍL

Poskytnout vám prostor k prohloubení vašich znalostí a manažerských dovedností • umožnit navázání odborných i osobních kontaktů a dát tím příležitost ke sdílení zkušeností • nabídnout možnost osobně poznat odborníky na danou problematiku • dát vám příležitost prakticky si procvičit získané dovednosti.

ODBORNÁ GARANTKA

Stanislava VÁVROVÁ

VOLNÝ CYKLUS SE SKLÁDÁ Z 10 MODULŮ, KTERÉ LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ.

2013

1. modul
30. 9. – 1. 10. 2013
SEBEPOZNÁNÍ OSOBNOSTI MANAŽERA

2. modul
8. – 9. 10. 2013
SLABIKÁŘ MANAGEMENTU

3. modul
11. – 12. 11. 2013
MARKETING MANAGEMENT

4. modul
2. – 3. 12. 2013
TIME MANAGEMENT A ZVLÁDÁNÍ STRESU

2014

5. modul
7. – 8. 1. 2014
PROJEKTOVÝ MANAGEMENT

6. modul
3. – 4. 2. 2014
INFORMAČNÍ MANAGEMENT

7. modul
4. – 5. 3. 2014
MINIMUM Z FINANCÍ A ÚČETNICTVÍ PRO NE-EKONOMY

8. modul
8. – 9. 4. 2014
PERSONALISTIKA

9. modul
12. – 13. 5. 2014
LEADERSHIP

10. modul
10. – 11. 6. 2014
PREZentační dovednosti, rétorika

18. 6. 2014
ZÁVĚREČNÉ ZKOUŠKY

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování. Zájemci mohou na základě úspěšného zvládnutí závěrečné zkoušky získat mezinárodní certifikát IES.

KÓD 1322020

CENA: 58 201 Kč vč. 21% DPH
/48 100 Kč bez DPH/

KÓD 1322025

CENA: 3 630 Kč
(mezinárodní certifikát IES)

PERSONÁLNÍ AKADEMIE

PODPOŘTE SVŮJ PROFESNÍ ROZVOJ A ZÍSKEJTE UCELENÝ PŘEHLED
O PERSONÁLNÍCH PROCESECH



18. 9. 2013 – 26. 6. 2014

URČENO

Zaměstnancům HR útvarů, liniovým manažerům, ředitelům malých společností i dalším zájemcům o komplexní pohled na HR oblast.

CÍL

Seznámit s novinkami v HR oblasti • prohloubit znalosti a dovednosti • umožnit navázání odborných i osobních kontaktů a dát tím příležitost ke sdílení zkušeností s ostatními účastníky • nabídnout šanci osobně poznat odborníky na HR problematiku • nabídnout příležitost prakticky si procvíčit získané dovednosti.

ODBORNÁ GARANTKA

Olga Franců

VOLNÝ CYKLUS SE SKLÁDÁ Z 10 MODULŮ, KTERÉ LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ.

2013

1. modul 18. – 19. 9. 2013
PRACOVNÍ PRÁVO V PRAXI

2. modul 16. – 17. 10. 2013
PRINCIPY A PRAVIDLA PERSONÁLNÍ PRÁCE

3. modul 20. – 21. 11. 2013
VÝBĚR ZAMĚSTNANCŮ, VEDENÍ POHOVORŮ, ŘÍZENÍ ADAPTAČNÍHO PROCESU

4. modul 11. – 12. 12. 2013
MOTIVACE ZAMĚSTNANCŮ, ODMĚŇOVÁNÍ A BENEFITY

2014

5. modul 21. 1. 2014
HODNOCENÍ ZAMĚSTNANCŮ A VAZBA NA
OSTATNÍ HR PROCESY

6. modul 17. – 18. 2. 2014
VZDĚLÁVÁNÍ A ROZVOJ ZAMĚSTNANCŮ, TA-
LENT MANAGEMENT

7. modul 19. 3. 2014
ŘÍZENÍ PROJEKTŮ V HR

8. modul 22. – 23. 4. 2014
OUTPLACEMENT PRO PERSONALISTY

9. modul 21. – 22. 5. 2014
MANAŽERSKÉ POHOVORY

10. modul 25. 6. 2014
NOVÉ TRENDY V ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ

26. 6. 2014
ZÁVĚREČNÁ ZKOUŠKA

POZNÁMKA

Účastník obdrží na konci kurzu OSVĚDČENÍ o jeho absolvování. Zájemci mohou na základě úspěšného zvládnutí závěrečné zkoušky získat mezinárodní certifikát IES.

KÓD 1321910

CENA: 52 938 Kč vč. 21% DPH
/43 750 Kč bez DPH/

KÓD 1321915

CENA: 3 630 Kč
(mezinárodní certifikát IES)