



# OBSAH

0	Slevy pro věrné a méně věrné	4
1	Léto 2011	5
2	Řízení lidských zdrojů	8
3	Komunikační dovednosti	15
4	Manažerské dovednosti	25
5	Prezentační dovednosti	34
6	Marketing a Public Relations	38
7	Prodej a obchod	43
8	Rozvoj osobních dovedností	48
9	Asistentky	58
10	Chronologický přehled	64

# SLEVY PRO VĚRNÉ I MĚNĚ VĚRNÉ

WWW.VOX.CZ

Můžete mít  
až 30% slevu!

Vážení klienti,

i v roce 2011 budeme poskytovat slevy dle následujících pravidel.

## VĚRNOSTNÍ SLEVA

Věrnostní sleva je součástí našeho SLEVOVÉHO SYSTÉMU, kterým budeme odměňovat naše stálé klienty.

**Nárok na slevu v roce 2011** se odvíjí od realizované fakturace nebo počtu účastí na kurzech v roce 2010. Pro přiznání slevy je třeba dosáhnout fakturace v období 1. 1. 2010 – 31. 12. 2010 alespoň **20 000,- Kč vč. DPH NEBO** se v uvedeném období zúčastnit alespoň 5 libovolných kurzů nebo seminářů.

Pokud byla splněna alespoň jedna podmínka, **náleží Vám v roce 2011 sleva 10 %** na všechny semináře (s výjimkou počítačových kurzů).

**Splní-li klient stejné podmínky** (tzn. výši obrátu nebo počet účastí) i v následujících letech, bude mu za každý rok sleva navýšena o dalších 5 %, až do **celkové maximální výše 30 %**.

**Měl-li klient z titulu věrnostní slevy** již zvýhodnění v roce 2010 a splnil-li podmínku obrátu nebo počtu účastí v roce 2010, bude mu pro rok 2011 zvýhodnění/sleva navýšena o dalších 5 % (max. výše slevy je 30 %).

**Nesplní-li klient** v některém roce podmínky výše obrátu nebo účastí, v dalším roce mu již sleva nenáleží a začíná se počítat **opět od nuly**.

## MNOŽSTEVNÍ SLEVA

Sleva se přiznává podle počtu účastníků jednoho zákazníka (= jedno IČ) na jednom školení v jednom termínu. Tato sleva platí na vybrané katalogové kurzy, mimo kurzů certifikovaných IES a MŠMT ČR, je zveřejňována na webových stránkách společnosti 1. VOX a.s.

Druhy a označení slev		
Označení	Sleva v %	Sleva je určena pro
A	5	2 účastníky z jedné společnosti na jednom kurzu
B	10	3 účastníky z jedné společnosti na jednom kurzu
C	15	4 účastníky z jedné společnosti na jednom kurzu

## SLEVA PRO KLIENTY REGISTROVANÉ V KLIENTSKÉM CENTRU NA WWW.VOX.CZ

Tento program zvýhodňuje ty klienty, kteří jsou registrováni v sekci **Klientské centrum na www.vox.cz** a udělili společnosti 1. VOX a.s. souhlas se zasíláním obchodních sdělení prostřednictvím elektronických prostředků.

**SOUHLAS můžete udělit písemně na zvláštní formulář, který je součástí všech podkladových materiálů na kurzech a seminářích.**

**SOUHLAS můžete udělit také elektronicky při registraci do Klientského centra na www.vox.cz.**

Výše slevy, její platnost a další podmínky jsou vyhlášeny vždy ke konkrétnímu kurzu na internetových stránkách nebo v rozesílaných e-mailech.

Sleva není vyhlášována automaticky, její výše není jednotná ani nezávisí na době zbývající do zahájení kurzu. Sleva platí na objednávky (faxem nebo e-mailem nebo on-line registrací) zasláné od okamžiku uveřejnění nebo odeslání informačního e-mailu, do doby uvedené u každého kurzu a nevztahuje se na účastníky přihlášené před vyhlášením slevy.

## SLEVY NA VYBRANÉ KURZY

1. VOX a.s. poskytuje slevy na vybrané kurzy pro členy KDP ČR a KCÚ. **Bližší informace jsou vždy uvedeny v aktuální nabídce nebo je naleznete na www.vox.cz.**

## PRAVIDLA PRO SLEVOVÉ PROGRAMY SPOLEČNOSTI 1. VOX a.s.:

- Slevy**
- se vztahují na otevřené vzdělávací programy
  - není možné mezi sebou kombinovat
  - se nesčítají, v případě souběhu několika slev se uplatní ta nejvyšší a pro klienta nejvýhodnější
  - se nepočítají z ceny certifikátů a obědů, ale pouze z ceny kurzovního
  - se nevztahují na počítačové kurzy
  - **MIMOŘÁDNĚ VYHLÁŠENÉ SLEVY MAJÍ SVÁ PRAVIDLA.**

1

vzdělávání otevírá x možností



léto  
2011

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

### ■ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI pro ženy

11. – 12. 7. 2011

#### LEKTOR:

**PhDr. Lenka Kolajová** (lektorka, konzultantka, psychologka)

**KÓD:** 108530  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ EFEKTIVNÍ VEDENÍ TÝMU aneb „Co se skryté děje v týmu“

11. – 12. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Ing. Jan Korbel** (lektor, trenér, konzultant a kouč)

**KÓD:** 110430  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE pro každý den

13. – 14. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Ing. Jan Korbel** (lektor, trenér, konzultant a kouč)

**KÓD:** 110420  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu

13. – 14. 7. 2011

#### LEKTOR:

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

**KÓD:** 108790  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům

18. – 19. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

**KÓD:** 107070  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ PROFESIONÁLNÍ ASISTENTKA pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE

19. 7. 2011

BONUS

09:00–18:00

#### LEKTOR:

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

**KÓD:** 108780  
**CENA: 2 190 Kč bez DPH**  
2 628 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ VYJEDNÁVÁNÍ V OBTÍŽNÝCH SITUACÍCH – nácvik vyjednávacích taktik – negociace, videotrénink

20. – 21. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Mgr. Dušan Kalášek** (projektový a krizový manažer)

**KÓD:** 108850  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ PREZENTAČNÍ A RÉTORICKÉ DOVEDNOSTI

21. – 22. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

**KÓD:** 107150  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI aneb madam, to auto Vám vyloženě sluší...

25. – 26. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Mgr. Tomáš Mladějovský** (lektor, trenér, kouč)

**KÓD:** 108730  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ KLÍČOVÉ KOMPETENCE pro úspěch firmy a jejich rozvoj

WORKSHOP

26. – 27. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Ing. Liliana Svojšová**  
(lektor, nezávislý konzultant)

**KÓD:** 108960  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvlá- dání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe

27. – 28. 7. 2011

#### LEKTOR:

**Mgr. Jana Wiesnerová** (psycholožka, vysoko-  
školská pedagožka, poradkyně LARRA CZ s.r.o.)

**KÓD:** 107700  
**CENA: 5 390 Kč bez DPH**  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

Školit Vás budeme v sídle společnosti 1. VOX a.s., vždy od 09:00–16:00

## SRPEN

### ■ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI – aktivní prodej

1. – 2. 8. 2011

LEKTOR:

**Mgr. Dušan Kalášek** (projektový a krizový manažer)

KÓD: 107790  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ ASERTIVNÍ TECHNIKY V PRAXI – trénink komunikačních dovedností v konfliktních a vyhrocených situacích

2. 8. 2011

LEKTOR:

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

KÓD: 110620  
CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ TELEFONICKÁ KOMUNIKACE aneb všichni umíme telefonovat?

3. – 4. 8. 2011

LEKTOR:

**Mgr. Tomáš Mladějovský** (lektor, trenér, kouč)

KÓD: 108720  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ UMĚNÍ (SEBE)PREZENTACE aneb „Chcete si mě poslechnout“

4. – 5. 8. 2011

LEKTOR:

**Ing. Jan Korbel** (lektor, trenér, konzultant a kouč)

KÓD: 110460  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ JAK PŮSOBIT NA DRUHÉ a pohotově najít správná slova

9. – 10. 8. 2011

LEKTOR:

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

KÓD: 107110  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ PROFESIONÁLNÍ ASISTENTKA – management podpory manažerů

11. 8. 2011

LEKTOR:

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

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

KÓD: 110550  
CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ SEBEDŮVĚRA jako základ asertivního jednání

15. – 16. 8. 2011

LEKTOR:

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

KÓD: 107170  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ EFEKTIVNÍ VEDENÍ TÝMU aneb „Co se skrytě děje v týmu“

17. – 18. 8. 2011

LEKTOR:

**Ing. Jan Korbel** (lektor, trenér, konzultant a kouč)

KÓD: 110450  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ ASERTIVITA, ZPŮSOB JEDNÁNÍ a zvládání konfliktních situací

18. – 19. 8. 2011

LEKTOR:

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

KÓD: 107040  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ PRAKTICKÝ TRÉNINK PREZENTAČNÍCH DOVEDNOSTÍ pro pokročilé

22. – 23. 8. 2011

LEKTOR:

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

KÓD: 108800  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

### ■ EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe

24. – 25. 8. 2011

LEKTOR:

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

KÓD: 107710  
CENA: 5 390 Kč bez DPH  
6 468 Kč (vč. 20% DPH)

2

vzdělávání otevírá x možností



řízení  
lidských  
zdrojů

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
19. 9. 2011	Personální a organizační audit	3 190 Kč	3 828 Kč	109450	10
27. 9. 2011	Controlling podnikového vzdělávání	3 190 Kč	3 828 Kč	109470	10
29. 9. 2011	Tvorba kompetenčních modelů	3 190 Kč	3 828 Kč	109570	10
10. 10. 2011	Hodnocení prací a tvorba mzdových soustav	3 190 Kč	3 828 Kč	109700	10
10. 10. 2011	Řízení pracovní kariéry	3 190 Kč	3 828 Kč	109720	11
18. – 19. 10. 2011	Nábor a výběr zaměstnanců	5 990 Kč	7 188 Kč	109590	11
25. – 26. 10. 2011	Personální controlling I. – jak zvýšit účinnost a efektivitu personálního řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	109500	11
31. 10. – 1. 11. 2011	Praktické zásady řízení lidí – řešení případových studií	5 990 Kč	7 188 Kč	109670	11
8. – 9. 11. 2011	Personální controlling II. – řízení, hodnocení a odměňování výkonu zaměstnanců	5 990 Kč	7 188 Kč	109510	12
10. – 11. 11. 2011	Typologie pro personalisty aneb Jak odhalit pracovní preference a potenciál u kandidátů a stávajících zaměstnanců	6 990 Kč	8 388 Kč	110640	12
21. 11. 2011	Zaměstnanecké benefity	3 190 Kč	3 828 Kč	109530	12
23. 11. 2011	Strategické řízení procesu vzdělávání	3 190 Kč	3 828 Kč	109600	12
28. – 29. 11. 2011	Řízení lidských zdrojů – interpersonální dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	109400	13
6. – 7. 12. 2011	Jak se stát HR business partnerem	5 990 Kč	7 188 Kč	109610	13
6. 12. 2011	Personální controlling III. – řízení personálních rizik	3 190 Kč	3 828 Kč	109680	13
14. 12. 2011	Hodnocení metodou 360°	3 190 Kč	3 828 Kč	109540	13
16. 1. 2012	Tvorba HR strategie pro business organizaci a státní správu	3 190 Kč	3 828 Kč	209620	14
23. – 25. 1. 2012	Moderní HR management	8 990 Kč	10 788 Kč	209690	14



## LEADERSHIP – VEDENÍ A MOTIVACE PODRÍZENÝCH

8. – 9. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 27

## FIREMNÍ KULTURA JAKO NÁSTROJ DLOUHODOBÉ EFEKTIVITY

16. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 28

## ZÁKLADY KOUČINKU PRO KAŽDÝ DEN aneb OBJEVTE SVÉ SKRYTÉ MOŽNOSTI

22. – 23. 11. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 33



**WWW.VOX.CZ**

## PERSONÁLNÍ A ORGANIZAČNÍ AUDIT

## CONTROLLING PODNIKOVÉHO VZDĚLÁVÁNÍ

## TVORBA KOMPETENČNÍCH MODELŮ

## HODNOCENÍ PRACÍ A TVORBA MZDOVÝCH SOUSTAV

NOVINKA

19. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem kurzu je seznámit se nejen s možnostmi, které personální audit přináší, ale i s konkrétními ukázkami zadání, metod a výsledků personálních a organizačních auditů zabývajících se kvalitou lidských zdrojů i jejich počty, řízením a organizačním začleněním.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Personální audit jako nástroj rozvoje lidských zdrojů, zdokonalení personálního řízení a posílení účelnosti organizačního uspořádání podniku • cíle personálních auditů • metody, postupy a předpoklady personálních auditů • kvalifikace pro výkon personálního auditu • řízení a komunikace personálního auditu v organizaci • výsledky a doporučení personálních auditů • implementace závěrů personálního auditu • formy personálních auditů • manažerský audit a jeho nástroje • audit řízení lidských zdrojů, jeho postupy, závěry • organizační audit • cíle, postupy a doporučení organizačního auditu • optimalizace personálních kapacit organizace a její metody • ukázky výsledků a doporučení personálních auditů.

### POZNÁMKA

**Metodou kurzu je výklad a moderovaná diskuze.**

KÓD: 109450

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

27. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Controlling vzdělávání je jednou z nejdůležitějších oblastí personálního controllingu. Zabývá se možnostmi a nástroji zvyšování efektivity podnikového vzdělávání. Kurz se věnuje nejčastějším příčinám nízké efektivity školení a rozvoje zaměstnanců a hlavními cestami, jak účinnost podnikového vzdělávání zvýšit.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Nejčastější praktické příčiny nízké efektivity vzdělávání • controlling vzdělávání a jeho nástroje • plánování vzdělávacích akcí • styl učení a volba vzdělávacích metod • hodnocení výsledků vzdělávání • jak zvýšit motivaci zaměstnanců ke vzdělávání • jak vzdělávání zaměstnanců „prodat“ jejich nadřízeným.

KÓD: 109470

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

29. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem je seznámit HR manažery a HR specialisty s principy tvorby kompetenčních modelů, definováním měřitelných kritérií a škál.

### LEKTOR

**Mgr. Irena Pilařová** (personální manažerka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 109570

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

10. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz se zabývá systémy odměňování založenými na relativním hodnocení prací a možnostmi jejich uplatnění. Jeho cílem je seznámit se s tvorbou a vlastnostmi mzdových (tarifních) stupnic založených na stanovení relativní náročnosti a významu pracovních míst, především požadavků na kvalifikaci, odpovědnost, namáhavost či dalších charakteristik jednotlivých pracovních pozic.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Odměňování založené na hodnocení náročnosti a významu pracovních míst • kdy je toto odměňování vhodné? • metody hodnocení prací • hlavní kroky při tvorbě mzdového systému • příklady použití bodové metody hodnocení prací • typy mzdových stupnic a jejich vlastnosti • hlavní úskalí tvorby tarifních stupnic a jejich řešení.

### POZNÁMKA

**Metodou kurzu je výklad, ilustrace konkrétních příkladů, moderovaná skupinová diskuze a výměna zkušeností.**

KÓD: 109700

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## ŘÍZENÍ PRACOVNÍ KARIÉRY

NOVINKA

10. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Prodiskutovat, sdílet zkušenosti, možné přístupy k východiskům a praktickým možnostem řízení pracovní kariéry v současné situaci na trhu práce.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Východiska řízení pracovní kariéry • strategie firem, strategie managementu lidských zdrojů • aktuální situace na vnějším i vnitřním trhu práce • praktický význam řízení pracovní kariéry – typy mobility, kotvy kariéry, kariérové mapy • politika řízení pracovní kariéry • rozhodování o získávání a přípravě manažerů • talent management ve vazbě na manažerské pozice a manažerské kompetence • kompetence globálních manažerů • plány nástupnictví • příprava talentů obecně • otázky spojené s rozvojem talentů na manažerské pozice • manažerské rozvojové programy • rozhodování o přípravě specialistů • talent management ve vazbě na pozice specialistů • trainee programy – práce s nadanými absolventy škol • činnosti spojené s řízením pracovní kariéry.

KÓD: 109720

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## NÁBOR A VÝBĚR ZAMĚSTNANCŮ

18. – 19. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Účastníci se seznámí s metodami práce v jednotlivých fázích výběru zaměstnance, od tvorby inzerátu, přes selekci životopisů, rozhovory až po Assessment Centre.

### LEKTOR

**Mgr. Irena Pilařová** (personální manažerka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Jak oslovit vhodné skupiny zájemců pomocí inzerátů • co vše lze vyčíst ze životopisů a jak provádět efektivní selekci • co nám řekne motivační dopis a jak ho vyhodnotit • výběrový pohovor po telefonu – proč se ho bojíme a jak nám může pomoci zefektivnit proces výběrového řízení • face to face setkání – vedení pohovoru • příprava AC.

### POZNÁMKA

**Metodou kurzu je moderovaná diskuze a řešení případových studií.**

KÓD: 109590

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## PERSONÁLNÍ CONTROLLING I.

– JAK ZVÝŠIT ÚČINNOST A EFEKTIVITU PERSONÁLNÍHO ŘÍZENÍ

25. – 26. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Naučíte se aplikovat controllingový přístup v personálních oblastech.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Význam a vymezení personálního controllingu:** Proč personální controlling? • cíle, zaměření a přístupy personálního controllingu • operativní a strategický personální controlling • kvantitativní a kvalitativní personální controlling • metody a nástroje personálního controllingu.

**Kvantitativní personální controlling:** Personální ukazatele, jejich konstrukce a interpretace • hlavní číselné ukazatele personálních činností • kvantitativní personální cíle a standardy • personální benchmarking • personální reporting jako součást manažerského informačního systému.

**Kvalitativní personální controlling:** Zaměření, nástroje a využití kvalitativního personálního controllingu • kvalitativní personální standardy a význam personálního manuálu organizace • dotazování zaměstnanců a manažerů, jeho metody a interpretace • audit personálního řízení • „Best practice“ řízení lidských zdrojů.

**Hodnocení efektivity personálních opatření a návratnosti personálních výdajů.**

### POZNÁMKA

„Originální kurz od autora metody v ČR“.

KÓD: 109500

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## PRAKTICKÉ ZÁSADY ŘÍZENÍ LIDÍ

– ŘEŠENÍ PŘÍPADOVÝCH STUDIÍ

31. 10. – 1. 11. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz je zaměřen na praktický nácvik manažerského jednání při motivaci, hodnocení, kritice a přesvědčování zaměstnanců, při řešení konfliktů a jednání s komplikovanými osobami. Metodou je moderovaná skupinová diskuze, výměna zkušeností a trénink postupu v modelových situacích.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Jaký je můj řídicí styl? • Jak působím na své podřízené? • Můj podřízený ztrácí motivaci, je líný a neplní své úkoly. Je chyba v něm nebo ve mně? • Jak mám zaměstnanci předat kritické hodnocení? • Co mohu udělat proto, abych své zaměstnance skutečně přesvědčil? • Jak mám jednat s osobou, která mě irituje? • Jak řídit osoby, se kterými jsem ještě nedávno pracoval na stejné úrovni? • Jak dosáhnou toho, aby zaměstnanci fungovali jako tým?

KÓD: 109670

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

**PERSONÁLNÍ  
CONTROLLING II.**– ŘÍZENÍ, HODNOCENÍ A ODMĚŇOVÁNÍ  
VÝKONU ZAMĚSTNANCŮ**8. – 9. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Cílem kurzu je naučit se aplikovat koncept řízení výkonu zaměstnanců či dosáhnout zlepšení jeho efektivity.

**LEKTOR**

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Co je výkon a jak jej lze řídit • výkon organizace a výkon osob a jejich skupin • řízení individuálního výkonu • plánování a měření výkonu • dohoda o výkonu • hodnocení a zlepšování výkonu • výkonové odměňování • řízení týmového výkonu • trénink k řízení výkonu • řízení výkonu manažerů • zavádění řízení výkonu do praxe: Nejčastější otázky a odpovědi • praktické ukázky řízení výkonu vybraných kategorií zaměstnanců.

**POZNÁMKA**

„Originální kurz od autora metody v ČR.“

**KÓD: 109510**

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

**TYOLOGIE  
PRO PERSONALISTY**

aneb  
**JAK ODHALIT PRACOVNÍ PREFERENCE  
A POTENCIÁL U KANDIDÁTŮ A STÁVAJÍCÍCH  
ZAMĚSTNANCŮ**

**NOVINKA****10. – 11. 11. 2011**

09:00–17:00

**PŘÍNOSY**

Porozumět typologií dle C. Junga • prohloubit schopnost rozeznat potenciál lidí ve firmě pomocí typologie • naučit se stanovovat ideální spojení člověk – profesionální role • umět určit motivační faktory nefinančního charakteru • identifikovat optimálně nevhodnější styl vedení pro různé typy lidí.

**LEKTOR**

**Jana Randáková** (lektor, trenér, kouč)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Jak umět identifikovat pracovní styl a preference u lidí ve firmě v roli HR • síla sebereflexe – jak ji využít v pozici HR manažera • člověk v profesionální roli – co je možné se dozvědět • teoretická hlediska • preferenční typy – preference chování • 4 protikladné preference chování • E kontra I • S kontra N • T kontra F • J kontra P • individuální možnosti skladby a jejich limity a výhody • jak různé typy komunikují – jak se rozhodují – jak získávají informace • silné a slabé stránky různých preferencí • kde je v týmu místo pro kterou preferenci • možná ohniska komunikačních konfliktů v týmu na základě rozdílnosti • jak porozumět jiným a jak modifikovat chování pro efektivní komunikaci • 16 osobnostních typů • test MBTI • závěr a stanovení vlastní cesty k rozvoji komunikace s odlišnými typy preferencí – jak na ně – mapa osobního rozvoje.

**POZNÁMKA**

**Interaktivní přístup – kdy účastníci pracují spíše pod vedením trenéra – sebezobčasnácvací hry a modelové situace, které jsou v závěru „začištěny“ teoretickým pohledem.**

**KÓD: 110640**

CENA: 6 990 Kč bez DPH  
8 388 Kč (vč. 20% DPH)

**ZAMĚSTNANECKÉ  
BENEFITY****21. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Kurz se zaměřuje na nejčastější formy zaměstnaneckých výhod, jejich výhody i nedostatky z pohledu personálního řízení a jeho cílů, a věnuje se možnostem zvýšit jejich účinnost.

**LEKTOR**

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Úloha zaměstnaneckých výhod v odměňování zaměstnanců • neobvyklejší formy benefitů z hlediska obsahu a způsobu poskytování • vývojové trendy zaměstnaneckých výhod • cíle zaměstnaneckých výhod • volba benefitů a metody jejich poskytování • komunikace benefitů • motivační účinnosti a nákladová efektivita benefitů • účelnost zaměstnaneckých výhod/audit benefitů • konstrukce úsporného a efektivního systému zaměstnaneckých výhod: 13 doporučení.

**KÓD: 109530**

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

**STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ  
PROCESU  
VZDĚLÁVÁNÍ****23. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Cílem je seznámit personální manažery a specialisty na vzdělávání se strategickým přístupem k řízení procesu vzdělávání od definice vzdělávacích potřeb přes realizaci vzdělávání až po vyhodnocení vzdělávací akce.

**LEKTOR**

**Mgr. Irena Pilařová** (personální manažerka a konzultantka)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**Základní nástroje pro definování vzdělávacích potřeb:** Personální plány • popisy pracovních pozic • hodnocení.  
**Využití kompetenčních modelů pro efektivní rozvoj zaměstnanců:** Správně definované úrovně • propojení mezi jednotlivými procesy.  
**Tvorba efektivního zadání pro realizátora vzdělávací akce.**  
**Výběr vhodného realizátora vzdělávací akce:** Efektivní proces výběru dodavatele • možnosti interního vzdělávání.  
**Dělna pravomocí mezi personálními a výkonovými manažery v oblasti plánování a realizace vzdělávací akce a správy budgetu na vzdělávání.**  
**Vyhodnocení úspěšnosti vzdělávací akce:** Metody vyhodnocení • principy úspěšnosti vzdělávací akce.

**KÓD: 109600**

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

**ŘÍZENÍ  
LIDSKÝCH ZDROJŮ**

– INTERPERSONÁLNÍ DOVEDNOSTI

NOVINKA

**28. – 29. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

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.

**LEKTOR****Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**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.

**KÓD: 109400****CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)****JAK SE STÁT  
HR BUSINESS PARTNEREM****6. – 7. 12. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Cílem je seznámit HR manažery s principy budování a fungování pozice business partnerů.

**LEKTOR****Mgr. Irena Pilařová** (personální manažerka a konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Role a úlohy HR business partnerů • postavení HR business partnerů v organizační struktuře • principy spolupráce a komunikace s výkonnými manažery • strategické řízení jednotlivých HR procesů.

**KÓD: 109610****CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)****PERSONÁLNÍ  
CONTROLLING III.**

– ŘÍZENÍ PERSONÁLNÍCH RIZIK

**6. 12. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Cílem kurzu je seznámit se s hlavními zdroji rizik spojených s lidským faktorem. Jde především o rizika spojená s nevhodným výběrem a povyšováním zaměstnanců, nesprávným řízením výkonu, nevhodným odměňováním a chybnou motivací.

**Metodou kurzu je výklad, moderovaná skupinová diskuze a výměna zkušeností.**

**LEKTOR****doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Proč řídit personální rizika • zdroje a dopady personálních rizik • jak čelit rizikům nevhodného přijetí osob • rizika nevhodného povyšování do vedoucích pozic (Peterův princip) • rizika nesprávného řízení výkonu • rizika spojená s nevhodným odměňováním • motivační rizika • riziko přezaměstnanosti • prevence personálních rizik.

**POZNÁMKA**

„Originální kurz od autora metody v ČR.“

**KÓD: 109680****CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)****HODNOCENÍ  
METODOU 360°**

NOVINKA

**14. 12. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Kurz se zaměřuje na cíle a přínosy metody, její zavádění a organizaci, volbu jejích hodnotících kritérií, přípravu dotazníků i práci s jejími výsledky.

**LEKTOR****doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

V čem spočívá význam 360° zpětné vazby • kdy je hodnocení metodou 360° vhodné • kritéria 360° hodnocení u různých hodnotitelů • konstrukce dotazníků • zavádění metody • organizace 360° hodnocení v podniku a v pracovním týmu • zpracování výsledků hodnocení • prezentace závěrů zaměstnancům a manažerům • práce s výsledky hodnocení.

**POZNÁMKA**

**Metodou kurzu je výklad, moderovaná diskuze a řešení praktických situací.**

**KÓD: 109540****CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)**

## TVORBA HR STRATEGIE PRO BUSINESS ORGANIZACE A STÁTNÍ SPRÁVU

NOVINKA

16. 1. 2012

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem je seznámit HR manažery se základními principy tvorby HR strategie a jejím uváděním v život.

### LEKTOR

**Mgr. Irena Pilařová** (personální manažerka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Východiska pro tvorbu HR strategie • návaznost na strategii firemní • definování strategického rámce • principy užitečnosti a efektivity.

KÓD: 209620

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## MODERNÍ HR MANAGEMENT

23. – 25. 1. 2012

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz se zaměřuje na současné pojetí HR managementu, jehož cílem je profesionální podpora liniového managementu, ale i přímé navrhování, zavádění a zdokonalování personálních a organizačních opatření zvyšujících podnikovou výkonnost. Kurz se zabývá všemi základními HR procesy, jejich cíli a metodami.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Nová povaha, funkce a odpovědnosti personálního řízení • pravomoci a odpovědnosti liniového a personálního managementu v řízení lidských zdrojů • hlavní personální procesy: Cíle, postupy, metody • personální strategie a plánování • vymezení pracovních pozic • vyhledávání a výběr zaměstnanců • adaptace zaměstnanců • řízení a hodnocení výkonu zaměstnanců • motivace a odměňování • personální rozvoj a podnikové vzdělávání • podniková kultura a etika • organizační rozvoj, zeštíhlování a propouštění • hodnocení personálních výdajů a opatření • řízení změn • manažerské dovednosti pro HR management.

KÓD: 209690

CENA: 8 990 Kč bez DPH  
10 788 Kč (vč. 20% DPH)

Školit Vás budeme  
v sídle společnosti 1. VOX a.s.

K Centrum  
Senovážné nám. 23  
Praha 1

Tel.:  
226 539 670, 777 741 777

Fax:  
222 246 429

Přihláška:  
prihlaska@vox-kurzy.cz

Po skončení každého kurzu obdrží účastník osvědčení o absolvování.

**WWW.VOX.CZ**



3

vzdělávání otevírá x možností



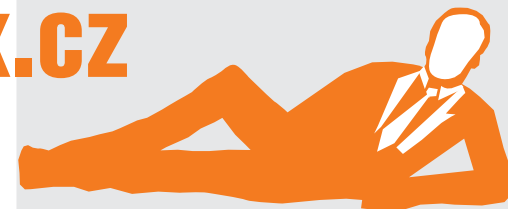
**komunikační  
dovednosti**

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
5. – 6. 9. 2011	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	109360	17
7. 9. 2011	Řešení konfliktních a vypjatých situací a trénink asertivního jednání – nácvik konstruktivních komunikačních technik a dovedností, přesvědčivé argumentace a verbální pohotovosti	3 190 Kč	3 828 Kč	110610	17
13. – 14. 9. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109180	18
20. 9. 2011	Jak vyjít s každým – typologie osobnosti pro každý den	3 190 Kč	3 828 Kč	109890	18
21. 9. 2011	Asertivní techniky v praxi – trénink komunikačních dovedností v konfliktních a vypjatých situacích, principy konstruktivního řešení komunikačních zádrhelů – komunikujeme s jistotou	3 190 Kč	3 828 Kč	109190	18
26. 9. 2011	Jak správně mluvit a vystupovat aneb technika řeči, rétorika a práce s mikrofonem	3 190 Kč	3 828 Kč	110470	19
27. 9. 2011	Telefonická komunikace – základ firemní a osobní image	2 490 Kč	2 988 Kč	109280	19
4. 10. 2011	Řečnické triky (včetně mimoslovní komunikace), naučte se jim čelit – Farmulti® metoda, psychovzorče® – DAVID GRUBER LIVE	3 790 Kč	4 548 Kč	109120	20
5. – 6. 10. 2011	Jak působit na druhé a pohotově najít správná slova	5 990 Kč	7 188 Kč	109380	20
11. – 12. 10. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109210	18
17. – 18. 10. 2011	Přesvědčivá komunikace – sebevědomí a ohleduplnost si nekonkurují	5 990 Kč	7 188 Kč	109920	20
18. 10. 2011	Telefonická komunikace pro operátory telemarketingu	2 490 Kč	2 988 Kč	109300	21
20. – 21. 10. 2011	Vyjednávání v obtížných situacích	5 990 Kč	7 188 Kč	109820	21
24. 10. 2011	Nejčastější chyby v mluveném a psaném projevu	3 190 Kč	3 828 Kč	110570	21
25. – 26. 10. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109220	18
1. 11. 2011	Mimoslovní komunikace Farmulti® metoda, psychovzorče® – DAVID GRUBER LIVE	3 790 Kč	4 548 Kč	109160	22

8. – 9. 11. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109240	18
15. 11. 2011	Telefonická komunikace – základ firemní a osobní image	2 490 Kč	2 988 Kč	109290	19
15. 11. 2011	Šest pravidel úspěšné komunikace a jak si je osvojit	3 190 Kč	3 828 Kč	109880	22
21. – 22. 11. 2011	Principy zdravé sebevědomé komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109940	22
22. – 23. 11. 2011	Anglická obchodní korespondence (BUSINESS ENGLISH IN WRITING)	5 490 Kč	6 588 Kč	109330	23
24. 11. 2011	Jak správně mluvit a vystupovat aneb technika řeči, rétorika a práce s mikrofonem	3 190 Kč	3 828 Kč	110480	19
29. – 30. 11. 2011	Komunikační dovednosti – all in one – komplexní řešení na klíč – Farmulti® metoda, psychovzorče® – David Gruber Live	7 490 Kč	8 988 Kč	109150	23
30. 11. 2011	Řešení konfliktních a vypjatých situací a trénink asertivního jednání – nácvik konstruktivních komunikačních technik a dovedností, přesvědčivé argumentace a verbální pohotovosti	3 190 Kč	3 828 Kč	109250	17
6. – 7. 12. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109260	18
12. 12. 2011	Desatero komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	109960	23
13. 12. 2011	Jak vyjít s každým – typologie osobnosti pro každý den	3 190 Kč	3 828 Kč	109900	18
16. – 17. 1. 2012	Sebedůvěra jako základ asertivního jednání	5 990 Kč	7 188 Kč	209430	23

**WWW.VOX.CZ**



## ASERTIVITA, ZPŮSOB JEDNÁNÍ A ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ

## ŘEŠENÍ KONFLIKTNÍCH A VYPJATÝCH SITUACÍ A TRÉNINK ASERTIVNÍHO JEDNÁNÍ

– NÁCVIK KONSTRUKTIVNÍCH KOMUNIKAČNÍCH TECHNIK A DOVEDNOSTÍ,  
PŘESVĚDČIVÉ ARGUMENTACE A VERBÁLNÍ POKHOTOVOSTI

5. – 6. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Umět odhadnout reakci druhých lidí, přizpůsobit svoje jednání a získat je 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.

### LEKTOR

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Problémy, konflikty a jejich překonávání:** Jak předcházet nedorozuměním a konfliktům • analýza silového pole • technika překonávání konfliktů • pravidla pro odstranění konfliktnosti diskuze.

**Asertivní jednání:** Další komunikační styly – formy jednání (pasivita, agresivita, manipulace) • asertivní techniky a jejich využití • obrana proti manipulaci.

**Typologie lidí a jak s jednotlivými typy jednat:** Diagnostika vlastního typu osobnosti, doporučení pro zvládnutí obtížných situací • analýza vlastních předností a rezerv.

KÓD: 109360

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

7. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**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 • antimaniipulační techniky a typologie manipulátorů • psychologické zisky asertivního jednání.

**Principy řízení konfliktu – diagnostika vlastní strategie v konfliktu:** Dovednost zvládnutí nepřímých 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.**

KÓD: 110610

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 30. 11. 2011



KÓD: 109250

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)



# ZÍSKEJTE FINANČNÍ ZDROJE Z DOTACÍ

Nabízíme všestrannou pomoc a podporu při získání dotačních finančních zdrojů prostřednictvím strukturálních fondů EU.

Divize zakázkového vzdělávání  
1. VOX a.s.:  
226 539 683, 777 741 784  
donatova@vox-kurzy.cz

## EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE – NEVERBÁLNÍ A VERBÁLNÍ KOMUNIKACE,

ASERTIVNÍ JEDNÁNÍ, ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ, ANTIMANIPULATIVNÍ STRATEGIE, PRINCIPY KOMUNIKACE VE STRESU A ZÁTĚŽOVÝCH SITUACÍCH ANEB JAK KOMUNIKOVAT,

### ABYCHOM SE MY SAMI I OKOLÍ CÍTILI LÉPE

13. – 14. 9. 2011

09:00–16:00

#### PŘÍNOSY

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, ke stimulování motivace pro konstruktivní postoje i v konfliktních situacích. Osvojí si asertivní techniky, práva a pravidla a naučí se diagnostikovat ty situace, kdy mají tendenci k agresivitě či pasivitě či jakému typu manipulace nejnásze podléhají. Lektorka – psycholožka zanalyzuje jejich možnosti a potenciál jednat novými přiměřenými způsoby, v nichž se budou cítit lépe a sebevědoměji.

#### LEKTOR

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

#### OBSAHOVÉ PRIORITY

**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 (odbouření slovního „salátu“), ucelená sdělení a pozitivní vyjadřování • překážky a pravidla efektivního naslouchání • techniky kladení otázek.

**Trénink úspěšné sebeprezentace a rétorické pohotovosti.**

**Dovednosti asertivního jednání:** Diagnostika vlastního stylu v zátěžových situacích: Testy asertivity • asertivní práva • techniky, principy • 3 typy chování. Přiměřené sebeprosazení. Aserktivní kritika a pochvala, dovednost odmítání.

**Komunikace a řešení konfliktů:** Konstruktivní komunikace v konfliktních a vypjatých situacích • strategie zvládnání konfliktu. Komunikace ve vedoucím postavení • typologie konfliktních jedinců • sebevědomá prezentace jako cesta z bludného komunikačního kruhu. Návčik řešení konfliktů prostřednictvím modelových situací.

**Typologie manipulátorů a antimanipulační techniky.**

**Diagnostika vlastního psychologického osobnostního profilu.**

KÓD: 109180

CENA: 5 990 Kč bez DPH

7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 11. – 12. 10. 2011



KÓD: 109210

CENA: 5 990 Kč bez DPH

7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 25. – 26. 10. 2011



KÓD: 109220

CENA: 5 990 Kč bez DPH

7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 8. – 9. 11. 2011



KÓD: 109240

CENA: 5 990 Kč bez DPH

7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 6. – 7. 12. 2011



KÓD: 109260

CENA: 5 990 Kč bez DPH

7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## JAK VYJÍT S KAŽDÝM

– TYPOLOGIE OSOBNOSTI PRO KAŽDÝ DEN

20. 9. 2011

09:00-16:00

#### PŘÍNOSY

Míváte taky někdy pocit, že „mluvíte do dubu“? S někým se nám prostě daří domluvit se snáz a s někým hůř – to je přirozené. Ale co kdyby existovala možnost, jak zvýšit svoje šance i tam, kde jsme zatím neměli úspěch? Pokud Vám to připadá lákavé, připravili jsme pro Vás téma typologie osobnosti velmi praktickou, ale současně zábavnou a odlehčenou formou. Zvládneme společně – jak rychle otypovat člověka, jak s ním nejlépe vycházet a jak se vyhnout tomu, na co je alergický. Přidáme praktické typy na to – jak ke komu promluvit, aby Vás skutečně uslyšel a jak s kým řešit konfliktní situace. A na závěr dostane každý možnost „zařadit si sám sebe“ a svoje nejbližší okolí. Pro zájemce bude i přesnější test osobnosti.

#### LEKTOR

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

#### OBSAHOVÉ PRIORITY

Jak rychle odhadnout toho druhého?  
Na co je který typ alergický?  
Čím jste schopni přimět ho k práci?  
Kde nejčastěji vznikají konflikty a jak se jim vyhnout?  
Praktický test osobnostního typu – „A co jsem teda já?“

KÓD: 109890

CENA: 3 190 Kč bez DPH

3 828 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 13. 12. 2011



KÓD: 109900

CENA: 3 190 Kč bez DPH

3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## ASERTIVNÍ TECHNIKY V PRAXI

– TRÉNINK KOMUNIKAČNÍCH DOVEDNOSTÍ V KONFLIKTNÍCH A VYPJATÝCH SITUACÍCH, PRINCIPY KONSTRUKTIVNÍHO ŘEŠENÍ KOMUNIKAČNÍCH ZÁDRHELŮ  
– KOMUNIKUJEME S JISTOTOU

21. 9. 2011

09:00-16:00

#### PŘÍNOSY

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

#### LEKTOR

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

#### OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 109190

CENA: 3 190 Kč bez DPH

3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## JAK SPRÁVNĚ MLUVIT A VYSTUPOVAT

aneb  
TECHNIKA ŘEČI, RÉTORIKA A PRÁCE  
S MIKROFONEM

NOVINKA

26. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Zdokonalení schopnosti veřejného projevu, komunikace, prezentace a uměleckého vystupování na veřejnosti.

### LEKTOR

**Pavel Lukeš** (lektor, moderátor, dramaturg, režisér)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Základy rétoriky** – rétorika jako jedno z antických umění, její vývoj, druhy veřejného projevu.

**Technika slovního projevu** – mluvidla – jeden z nejdokonalejších „přístrojů“, vady řeči, poruchy hlasu, cvičení hlasu.

**Výběr slov** – hovorová a spisovná čeština, používání cizích slov, módních slov, přísloví a rčení, nepřesnosti ve vyjadřování.

**Uspořádání řeči** – stavba a délka vět, styl řeči.

**Osobnost hovořícího** – fyzický zjev a upravenost, volba oblečení, vystupování a společenské způsoby, postoj, gestikulace a mimika.

**Mluva beze slov** – mluva těla, gesta, vzdálenost mezi hovořícími, bublina osobního prostoru, kontakt očima.

**Příprava a přednes projevu** – shromažďování informací a informačních materiálů, cvičení přednesu, jak překonat trému, pohyby, postoj, gesta a mimika při veřejném projevu, hlas a veřejný projev, zdůraznění jednotlivých slov nebo vět a pasáží, tempo řeči a přestávky.

**Práce s mikrofonom** – charakteristiky nejrůznějších typů mikrofonů, práce s mikrofonom na stojanu, na volném kabelu a s mikroportem.

**Jazyková a dechová cvičení, pomůcky na rozmluvení, jazykolamy.**

### POZNÁMKA

**Kurz je veden interaktivní formou, při které budou mít účastníci možnost nejen prověřit svůj projev a vystupování, ale i zjistit, jak je zlepšit.**

KÓD: 110470

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 24. 11. 2011



KÓD: 110480

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## TELEFONICKÁ KOMUNIKACE – ZÁKLAD FIREMNÍ A OSOBNÍ IMAGE

27. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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

### LEKTOR

**Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**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 telefonních partnerů a příslušné způsoby vedení hovoru.

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

KÓD: 109280

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 15. 11. 2011



KÓD: 109290

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

## ŘEČNICKÉ TRIKY (včetně mimoslovní komunikace)

NAUČTE SE JIM ČELIT – DAVID GRUBER LIVE  
Farmulti® metoda, psychovzorce®

## HISTORIE KURZU

Určité prvky už v kurzech racionálního čtení od roku 1983. Od května 1990 rozšířená výuka – coby součást čtyřdenního kurzu „Vybrané manažerské techniky“ – přes 75 repríz. Od dubna 1992 též jako samostatný jednodenní nebo dvoudenní tréninkový kurz – desítky repríz. Od roku 1991 též Gruberův knižní bestseller názvu „Rečnické triky“ – jedna z nejžádanějších publikací z oblasti managerial soft skills u nás. Odlište od kurzů jiných lektorů a jiných vzdělávacích společností, které zneužívají popularity Gruberem proslaveného termínu „rečnické triky“ v názvech či popiscích svých pokračovatelských a rozvíjitelských kurzů, sestavených až po proslavení.

4. 10. 2011

09:00–16:00

## LEKTOR

Ing. David Gruber (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

1. Dvacet nejtýpějších komunikačních triků, lstí, útoků, podraznických taktik. (Známe zhusta z politiky – ale nejen odtud, i z každodenní pracovní praxe: Mobbing, bossing, šikana apod.) Naučte se na každé takovéto protivenství optimální obranu – protitrik. Ponejte obecný princip všech protitriků – ať máte obranu i na to, co na vás trikaři vymyslí v budoucnu.

2. Odtajnění tajné řeči těla. Kinezika, gestika, mimika, vizika, proxemika, haptika, posturologie, drivika. Několik jednotlicích principů, z nichž si odvodíte významy desítek různých gest, výrazů tváře, mluvy pohledů, postojů, zaujímání vzdáleností, doteků, pohybového stylu aj.

3. Na přání možno probrat i stručně základy resistingu – tj. jak se bránit v nejnáročnějších situacích, kdy hrozí fyzický střet. Jak nezpanikařit, jakou volit strategii, taktiku, prevenci. Co dělat, když i toto vše selže.

## POZNÁMKA

Pro každého účastníka **ZDARMA bestseller „Zlatá kniha komunikace“** autora Davida Grubera s největší systematickou sbírkou psychovzorců® v jedné knize dosud na světě. Tato kniha je mj. pokračovatelem bestselleru Davida Grubera „Rečnické triky“, kterého se prodalo přes 50 tisíc výtisků v řadě vydání a dotisků.

KÓD: 109120

CENA: 3 790 Kč bez DPH  
4 548 Kč (vč. 20% DPH)

JAK PŮSOBIT NA DRUHÉ  
A POHOTOVĚ NAJÍT  
SPRÁVNÁ SLOVA

NOVINKA

5. – 6. 10. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Získáte návody, jak pozitivně zapůsobit na druhé a získat si je na svoji stranu. Prohloubíte si schopnosti odhadnout komunikačního partnera. Získáte dovednost pohotové slovní reakce na sdělení druhých a naučíte se efektivně komunikovat.

## LEKTOR

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Osobní image a první dojem:** Důležitost prvního dojmu a co všechno ho tvoří • neverbální (mimoslovní) komunikace a její význam • jak rozpoznat, co si druzí myslí a prožívají • verbální (slovní) komunikace a její důležité zásady • jak si získat respekt druhých.

**Předpoklady efektivní komunikace:** Empatie • intuice • pozorování • kladení správných otázek • aktivní naslouchání • mapování významu slov • význam sdělení pro komunikačního partnera • pozitivní vyjadřování • paralingvistická stránka řeči • pravidla efektivní telefonické komunikace • překonávání námitek komunikačního partnera.

**Zvyšování verbální pohotovosti, schopnosti improvizace:** Cvičení • trénink.

KÓD: 109380

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

PŘESVĚDČIVÁ  
KOMUNIKACE

– SEBEVĚDOMÍ A OHLEDUPLNOST  
SI NEKONKURUJI

17. – 18. 10. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Už Vás někdy napadlo, že sladit zdravé sebeprosazení a vysokou míru ohleduplnosti není zrovna lehké? Řádi 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.

## LEKTOR

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

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Jak porozumět jednání druhých a přestat si dělat mylné domněnky • jak si zbytečně neudělat nepřítele • 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.

KÓD: 109920

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## TELEFONICKÁ KOMUNIKACE PRO OPERÁTORY TELEMARKEINGU

18. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Seznámení se se základními a nezbytnými dovednostmi a schopnostmi operátorů telemarketingových pracovišť. Na praktických příkladech si ukážeme a procvičíme jednotlivé prvky telefonické komunikace, která je základem telemarketingu. Kurz je určen začínajícím a budoucím operátorům call center stejně jako všem pracovníkům, součástí jejichž pracovní náplně je telemarketing a zákaznická podpora prostřednictvím telefonické komunikace.

### LEKTOR

**Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

- Význam marketingu a telemarketingu pro firmu:** Marketingová filozofie – podstata telemarketingu – druhy a využití telemarketingu ve firmě.
- Pracoviště operátora telemarketingu:** Call centra – help desk – infolinky – hot line – zákaznická či klientská centra.
- Osobnost telefonního operátora:** Komunikační dovednosti – odborné znalosti – osobní profil – sociální kompetence.
- Specifika telefonické komunikace:** Průběh komunikace – komunikační nástroje – vokální komunikace – naslouchání – dotazování – vyjadřovací styly – procvičování.
- Struktura marketingového telefonického rozhovoru** v porovnání s běžnou telefonickou pracovní komunikací – pasivní telemarketing (inbound) – cross-selling a up-selling – aktivní telemarketing (outbound) – praktické příklady a frazeologie.
- Řešení obtížných situací** – otevřená a nepřímá agresivita – pasivita – manipulace – asertivita – typologie problémových klientů – modelové situace.
- Závěrečný test a diskuze.**

KÓD: 109300

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

## VYJEDNÁVÁNÍ V OBTÍŽNÝCH SITUACÍCH

– NÁCVIK VYJEDNÁVACÍCH TAKTIK  
– NEGOCIACE, VIDEOTRÉNINK

20. – 21. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Vycvičit účastníky k vedení vyjednávací komunikace – negociace. Vysvětlit, popsat, zdokonalit a prakticky vyzkoušet vyjednávací taktiky. Naučit se rozpoznávat „slabé stránky protistrany“ a skrývat svoje „silné stránky“ Efektivní metoda BATNA (best alternative to a negotiated agreement).

### LEKTOR

**Mgr. Dušan Kalášek** (projektový a krizový manažer)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

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 – videozáznam s rozбором pozitivních a negativních prvků v jednání účastníků.**

KÓD: 109820

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## NEJČASTĚJŠÍ CHYBY V MLUVENÉM A PSANÉM PROJEVU

NOVINKA

24. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz je malým bedekrem praktické češtiny pro všední den. Všimá si nejtýpějších prohřešků v mluveném i psaném projevu, napomáhá při odstraňování jeho obsahové nevyhraněnosti a plochosti, poskytuje jednoduchý návod, jak se vypořádat s koncepčními a stylistickými nedostatky. Charakterizuje gramatické jevy, ve kterých uživatel jazyka nejčastěji chybí. Poskytuje nezbytné penzum základních rétorických zásad, bez nichž se neobejde žádné vystoupení na veřejnosti. Součástí kurzu je praktická analýza stručných vzorových textů a krátké cvičení s následným rozбором.

### LEKTOR

**PaedDr. Libor Hlaváček, Ph.D.** (vysokoškolský pedagog, publicista, pracovník Odboru komunikačních strategií Ministerstva obrany České republiky, autor více než sedmi set předloh projevů pro představitel státní správy)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Slovo a jeho poselství • potlačení strachu z mluveného a psaného projevu • (ne)logičnost českého pravopisu • stylistika a rétorika ve smyslu zúročení inspirace a invence • „smrtné hříchy“ mluvené komunikace • sociální a společenský jazykový kontakt jako umění možného.

KÓD: 110570

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)



# Klientské centrum VOX

[www.vox.cz/klientske-centrum](http://www.vox.cz/klientske-centrum)

## Budete-li zaregistrováni, získáte cenné informace, benefity a budete vědět o všech novinkách.

## MIMOSLOVNÍ KOMUNIKACE – DAVID GRUBER LIVE Farmulti® metoda, psychovzorce®

NOVINKA

### HISTORIE KURZU

Určité prvky už v kurzech racionálního čtení od roku 1983. Od května 1990 rozšířená výuka – coby součást čtyřdenního kurzu „Vybrané manažerské techniky“ – přes 75 repríz. Od dubna 1992 též jako samostatný jednodenní nebo dvou-denní tréninkový kurz – desítky repríz.

#### 1. 11. 2011

09:00–16:00

#### PŘÍNOSY

Odtajnění tajné řeči těla. Kinezika, gestika, mimika, vizika, proxemika, haptika, posturologie, drivika. Několik jednotlicích principů, z nichž si odvodíte významy desítek různých gest, výrazů tváře, mluvy pohledů, postojů, zaujímání vzdáleností, doteků, pohybového stylu aj.

Na přání možno probrat i stručně základy resingu – tj. jak se bránit v nejnáročnějších situacích, kdy hrozí fyzický střet. Jak nezpánikařit, jakou volit strategii, taktiku, prevenci. Co dělat, když i toto vše selže.

#### LEKTOR

**Ing. David Gruber** (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

## ŠEST PRAVIDEL ÚSPĚŠNÉ KOMUNIKACE A JAK SI JE OSVOJIT

#### 15. 11. 2011

09:00–16:00

#### PŘÍNOSY

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

#### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

#### OBSAHOVÉ PRIORITY

Důvěryhodnost mluvčího • přesvědčivost sdělení – jak prezentovat fakta a argumenty • jak odstranit nedůvěru • jak s druhou stranou komunikace navázat emocionální kontakt • překonávání námitek, princip „tlaku“ a „tahu“ • vedení dialogu a aktivní naslouchání • přesvědčivost při veřejných vystoupeních a prezentacích • sdělení nepříznivé zprávy • jak získat a udržet pozornost posluchačů • nejčastější bariéry úspěšné a přesvědčivé komunikace.

#### POZNÁMKA

**Metodou tréninku je výklad, moderovaná diskuze a nácvik řešení modelových komunikačních situací.**

#### OBSAHOVÉ PRIORITY

Kinezika, gestika, mimika, vizika, proxemika, haptika, posturologie, drivika. Řeč těla a vyjadřování všech emocí v hlavních třídách – pohody, strachy, smutky, vzteky. Jak na vzteky vlastní. Jak na vzteky jiných lidí.

#### POZNÁMKA

**Pracovní manuál, bestseller „Zlatá kniha komunikace“** autora Davida Grubera s největší systematickou sbírkou psychovzorců® v jedné knize dosud na světě. Obsahuje též samozřejmě stručné i obsáhlejší kapitoly o mimoslovní komunikaci.

KÓD: 109160

CENA: 3 790 Kč bez DPH  
4 548 Kč (vč. 20% DPH)

## PRINCIPY ZDRAVÉ SEBEVĚDOMÉ KOMUNIKACE

NOVINKA

#### 21. – 22. 11. 2011

09:00–16:00

#### PŘÍNOSY

Pokud cítíte, že skutečně netrpíte přemírou sebevědomí a naopak byste ocenili naučit se trochu lépe se prosadit a s větším klidem řešit i náročné a nepříjemné komunikační situace, pak je tento kurz určen právě Vám. V poslední době už si řada lidí uvědomuje, že pouze dobrá odborná znalost už k prosazení se nestačí. Čím dál víc se ukazuje, že člověk se musí naučit lépe „prodat“ to, co umí. Pokud právě v této oblasti cítíte ještě nějaké rezervy, budeme se na Vás těšit na tomto kurzu.

#### LEKTOR

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

#### OBSAHOVÉ PRIORITY

Jak se vyznat v lidech a v sobě • sebeanalýza a test osobnosti • co je důležité vědět z neverbální komunikace • jak udělat dobrý první dojem • jak se vypořádat s trémou a nejistotou • jak správně pracovat se svými emocemi • zvládání stresu a zátěžových situací • nezbytné komunikační dovednosti – správné kladení otázek, empatická odezva...  
Jak se naučit chválit a jak správně kritizovat • jak se sebou nenechat „vorat a vláčet“ – obrana proti manipulaci a zvládání nátlakového jednání • schopnost získat partnera na svou stranu – jak přesvědčit • trénink komunikačních situací – videotrénink.

KÓD: 109940

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

**ANGLICKÁ OBCHODNÍ  
KORESPONDENCE**

(BUSINESS ENGLISH IN WRITING)

**22. – 23. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Umíte to, co jste anglicky projednali, také vyjádřit písemně? Víte, jaké jsou rozdíly mezi českou a anglickou písemnou komunikací? Existují odlišnosti mezi britskou a americkou korespondencí? Domníváte se, že vše se dá vyřešit doslovným překladem? Pokud si nejste jisti správnými odpověďmi na tyto otázky, pak v našem kurzu máte možnost je nalézt. Formou uceleného výkladu, nácvikem frazeologie a vzorových dopisů si základy anglické obchodní korespondence určitě osvojíte.

**LEKTOR****Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**Druhy anglické písemné komunikace:** Osobní písemná komunikace soukromá • osobní písemná komunikace úřední • firemní písemná komunikace úřední • firemní písemná komunikace obchodní • firemní písemná komunikace interní.

**Tři fáze anglické korespondence:** Příprava: Definice účelu, forma a styl sdělení. Vlastní psaní: Adresa odesílatele, datum, adresa příjemce, oslovení, předmět, kompozice odstavců, závěr, pozdrav, podpis, přílohy. Způsoby odeslání: Formátování a kontrola textu, příprava obálek, možnosti odeslání.

**Formy písemné komunikace: Dopisy:** Informační, průvodní, referenční, žádosti o zaměstnání a výpovědi. **Obchodní korespondence:** Poptávky, nabídky, objednávky, potvrzení objednávek, storna, urgence, reklamace, fakturace. **Ostatní písemnosti:** Zápisy z jednání, směrnice a pokyny, reporty atd.

**Specifika elektronické písemné komunikace – e-mail.**

**KÓD: 109330****CENA: 5 490 Kč bez DPH  
6 588 Kč (vč. 20% DPH)****KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI  
– ALL IN ONE – KOMPLEXNÍ  
ŘEŠENÍ NA KLÍČ  
– DAVID GRUBER LIVE**

Farmulti® metoda, psychovzorce®

NOVINKA

**29. – 30. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Naučíte se reagovat duchapřítomně a zároveň pohoťově, přehrát překvapení na protivníka a působit jako sebejistá osobnost. Význam tohoto know-how roste s komplikovaností a problémovostí lidí, s nimiž přijdete do styku. Přemýšlivý a ohleduplný člověk ve snaze být důsledně spravedlivý často mlčí, je nehoráznou drzostí zaskočen. Dozvíte se vše podstatné o zvládnutí konfliktu bez zbytečných emocí. Díky nejdelší zkušenosti lektora se soukromými kurzy tohoto typu (v letech 1986-89 jediný v zemi) je pravděpodobné, že najdete odpovědi i na ty otázky, které lektoři s menší zkušeností zodpoví méně znale.

**LEKTOR****Ing. David Gruber** (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Vyjednávání • zábrana nedorozumění = 60% konfliktů vůbec nevznikne • zlaté věty = věty, na které nelze říci NE • slovní důzdo • metoda PPP – přehrajte překvapení na protivníka • odolávání všem typům řečnických triků a manipulací • protišokový ochranný štít – jeho udržování a posilování • metody vyčkávání • metody psychické lupy, definice, protiotázky, odkladu • metoda „právě proto“ • rozdíly v myšlení mužů a žen • modelová hra na konflikt včetně individuálních rad • široká možnost diskuze na řadu dalších témat podle přání účastníků.

**POZNÁMKA**

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

**KÓD: 109150****CENA: 7 490 Kč bez DPH  
8 988 Kč (vč. 20% DPH)****DESATERO  
KOMUNIKACE**

– PRAKTICKÉ RADY PRO KOMUNIKACI

**12. 12. 2011****PŘÍNOSY**

Nezbytná komunikační výbava každého člověka pro dnešní náročnou dobu a ještě něco užitečného navíc.

**LEKTOR****Ing. Hana Ondrušková** (členka interního lektorského týmu 1. VOX a.s.)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**1.** Jak jednat na úřadě. **2.** Jak se prosadit v kolektivu. **3.** Jak účinně vyjednávat a argumentovat – nenechat se „opít rohlíkem“. **4.** Jak se bránit proti manipulativním technikám. **5.** Jak zvládat zátěž a stres. **6.** Jak řešit konflikty a vyhocené situace. **7.** Jak bojovat s strachem a nejistotou. **8.** Jak reagovat v nečekaných situacích – umění improvizace. **9.** Jak si poradit s „problémistou“ – agresor, „všechnovím“, váhavý střelec... **10.** Jak si nenadělat problémy – namlouvací signály v řeči těla (aneb tohle v práci nedělejte).

**KÓD: 109960****CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)****SEBEDŮVĚRA  
JAKO ZÁKLAD  
ASERTIVNÍHO JEDNÁNÍ****16. – 17. 1. 2012**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Získat doporučení, jak jednat, aby nás ostatní respektovali. Zvýšit svoji sebedůvěru a sebeúctu, pocít vlastní hodnoty nezávislé na hodnocení okolí. Zaměřit se na praktické využití komunikačního stylu, jehož cílem je WIN / WIN (výhra / výhra).

**LEKTOR****Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**Sebedůvěra, sebeúcta:** Vznik sebedůvěry • vznik sebeúcty, jádrová schémata • zvýšení sebevědomí • negativní předpovědi a jejich důsledek • sugesce a autosugesce • moc podvědomí • jak pracovat se sebedůvěrou pomocí techniky EFT (metoda energetické psychologie). **Zákon přitažlivosti:** Jak využít zákon přitažlivosti v praxi • zákon záměrného tvoření • zákon umění umožnit • segmentový záměr. **Asertivita:** Asertivní práva • komplimenty • kritika • pasivita • agresivita • jak si poradit s manipulací.

**KÓD: 209430****CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)**

## Manažeři a personalisté, čtěte [www.hrnews.cz](http://www.hrnews.cz), první zpravodajský portál pouze pro Vás

HR News Vám jako první nabízí přístup k více než 18 tisícům článků, rozhovorů a glos z oblasti managementu a řízení lidských zdrojů.

### HR News Vám pomáhá dostat se dál

HR News Vám dodává odvahu a impuls učinit změnu. Během několika minut se naučíte postupům, jež mohou přispět k lepšímu řešení problémových situací, které vznikají na pracovišti i v osobním životě.

Díky HR News máte vedle sebe pomocníka, který za Vás sleduje vývoj v oblasti manažerského rozvoje, řízení lidských zdrojů a vedení sama sebe.

### Co najdete výhradně na HR News

Vlastní autorské články a rozhovory s osobnostmi, české anotace zahraničních materiálů zaměřených na novinky z oblasti managementu, řízení lidských zdrojů a marketingu, personální změny na manažerských postech v ČR a glosy.

### Odkazy na světové zdroje

HR News Vám nabízí odkazy na internetové zdroje z celého světa, z nichž můžete čerpat inspiraci.



„HR News nám dává tipy na zlepšení komunikace a práce s lidmi. Zajímavé články předávám manažerům a zaměstnancům, kterých se daná problematika týká. Zároveň tak posilují úlohu HR v naší firmě.“

**Petr, 35 let, HR manažer**

### Deset minut denně a víte více než Váš šéf

Začněte Váš pracovní den s HR News. Deset minut denně Vám stačí, abyste se nechali inspirovat zajímavými články, rozhovory a tipy. HR News je zaměřené na tři základní oblasti: management, personalistiku a marketing.

Manažerská sekce Vám umožňuje sledovat trendy v oblasti manažerských dovedností, komunikace a řízení organizace.

Články pro HR kladou důraz na oblast nábory, propouštění, hodnocení, vzdělávání a motivace zaměstnanců.

Kategorie HR News věnovaná marketingu Vám pomůže při prosazování Vašich záměrů uvnitř firmy i navenek.

### Připojte se k odborníkům

Kromě čtení článků se můžete stát i aktivními publicisty portálu HR News.

Vaše příspěvky rádi zveřejníme. Kontaktujte redaktory HR News na +420 222 744 111 nebo [info@hrnews.cz](mailto:info@hrnews.cz), spojíme se s Vámi a domluvíme podmínky spolupráce.

### Komunita HR News a její výhody pro Vás

HR News provozuje společnost IVITERA a.s., která vlastní i největší český vzdělávací portál EduCity a pracovní portál JobCity.

Portály společnosti IVITERA a.s. jsou navzájem propojeny a sdružují jednu z největších komunit z oblasti managementu a řízení lidských zdrojů v ČR čítající návštěvnost přes 150 tisíc uživatelů měsíčně.

### Jak se zaregistrovat zdarma

Individuální registrace je zdarma a přinese Vám řadu výhod. Můžete číst i veřejně nepřístupné články a rozhovory, účastnit se akcí a komunikovat s odborníky v rámci komunity HR News. Odkaz na registraci naleznete na [www.hrnews.cz](http://www.hrnews.cz) a u každého uzamčeného článku.

### Kontakt

Na Vaše dotazy a připomínky rádi odpovíme v pracovní dny mezi 8-18 hod. na +420 222 744 111 nebo [info@hrnews.cz](mailto:info@hrnews.cz).

Těšíme se na setkání s Vámi na [www.hrnews.cz](http://www.hrnews.cz)!

**HRNEWS**  
[www.hrnews.cz](http://www.hrnews.cz)

## zakázkové vzdělávání



Budeme se  
Vám věnovat

# pište, volejte, faxujte, mailujte

### KONTAKTNÍ OSOBY:

**Ing. Zdenka VOSTROVSKÁ, CSc.**  
ředitelka 1. VOX a.s.

Tel.: +420 226 539 698

Fax: +420 222 246 429

M: +420 777 741 788

e-mail: [vostrovka@vox-kurzy.cz](mailto:vostrovka@vox-kurzy.cz)

[www.vox.cz](http://www.vox.cz)

**PhDr. Ivana NOHOVÁ**  
projektový manažer

Tel.: +420 226 539 678

Fax: +420 222 246 429

M: +420 777 741 783

e-mail: [nohova@vox-kurzy.cz](mailto:nohova@vox-kurzy.cz)

[www.vox.cz](http://www.vox.cz)

**Milada TROJANOVÁ**  
projektový manažer

Tel.: +420 226 539 681

Fax: +420 222 246 429

M: +420 777 741 792

e-mail: [trojanova@vox-kurzy.cz](mailto:trojanova@vox-kurzy.cz)

[www.vox.cz](http://www.vox.cz)

**Ing. Radana DONÁTOVÁ**  
vedoucí divize

Tel.: +420 226 539 683

Fax: +420 222 246 429

M: +420 777 741 784

e-mail: [donatova@vox-kurzy.cz](mailto:donatova@vox-kurzy.cz)

[www.vox.cz](http://www.vox.cz)

**Ing. Lucie KAZILOVÁ, Ph.D.**  
projektový manažer

Tel.: +420 226 539 670

Fax: +420 222 246 429

M: +420 723 247 105

e-mail: [kazilova@vox-kurzy.cz](mailto:kazilova@vox-kurzy.cz)

[www.vox.cz](http://www.vox.cz)

**Mgr. Kateřina FICOVÁ**  
produktová manažerka  
pro neziskový sektor

Tel.: +420 226 539 682

Fax: +420 222 246 429

M.: +420 777 741 781

Email: [ficova@vox-kurzy.cz](mailto:ficova@vox-kurzy.cz)

[www.vox.cz](http://www.vox.cz)



1. VOX a.s.  
Senovážné nám. 23  
110 00 Praha 1

4

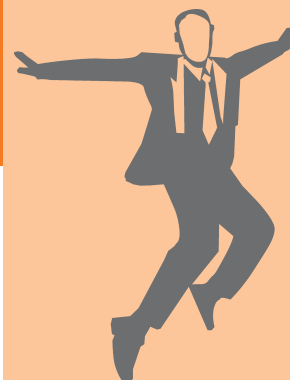
vzdělávání otevírá x možností



manažerské  
dovednosti

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
5. – 6. 9. 2011	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	110300	27
8. – 9. 9. 2011	Leadership – vedení a motivace podřízených	5 990 Kč	7 188 Kč	110190	27
13. – 14. 9. 2011	Základy psychologie v ekonomické praxi	5 990 Kč	7 188 Kč	109630	27
16. 9. 2011	Firemní kultura jako nástroj dlouhodobé efektivity	3 190 Kč	3 828 Kč	110270	28
19. – 20. 9. 2011	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	109370	28
21. 9. 2011	Dobry manažer měří výkony	3 190 Kč	3 828 Kč	110320	28
22. – 23. 9. 2011	Organizace firemního nákupu a výběr dodavatele	5 990 Kč	7 188 Kč	110350	28
září 2011 až duben 2012	Progressivní manažer – dvousemestrální vzdělávací program	58 000 Kč	69 600 Kč	110410	29
26. – 27. 9. 2011	Time management 5. generace – metoda SOUSTO Farmulti® metoda, psychovzorco®	7 490 Kč	8 988 Kč	109100	31
26. 9. 2011	Odpovědnost za škodu způsobenou vadou výrobku	3 190 Kč	3 828 Kč	110240	31
29. – 30. 9. 2011	Efektivní vedení týmu aneb "Co se děje skryté v týmu"	5 990 Kč	7 188 Kč	110180	32
3. – 4. 10. 2011	Deset nejdražších chyb při řízení lidí – co se lze naučit z manažerských selhání	5 990 Kč	7 188 Kč	109480	32
6. 10. 2011	Firemní procesy a jejich zlepšování	3 190 Kč	3 828 Kč	110360	32
20. – 21. 10. 2011	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	109390	32
3. 11. 2011	Odpovědnost za škodu způsobenou vadou výrobku	3 190 Kč	3 828 Kč	110260	31
4. 11. 2011	Efektivní Time management a Stres management – techniky zvládání stresu a duševní hygieny aneb jak strukturovat svůj čas, zdroje a život, abychom se cítili lépe a byli výkonnější	3 190 Kč	3 828 Kč	109230	33
7. 11. 2011	Dobry manažer měří výkony	3 190 Kč	3 828 Kč	110330	28
14. 11. 2011	Firemní kultura jako nástroj dlouhodobé efektivity	3 190 Kč	3 828 Kč	110280	28
22. – 23. 11. 2011	Základy koučinku pro každý den aneb objevte své skryté možnosti	5 990 Kč	7 188 Kč	109640	33
12. – 13. 12. 2011	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	110310	27
13. 12. 2011	Úskalí efektivní spolupráce manažera a asistentky	3 190 Kč	3 828 Kč	109320	33
10. – 11. 1. 2012	Jak úspěšně zvládnout prvních 100 dní ve vedoucí funkci	5 990 Kč	7 188 Kč	209550	33



## ■ **SPOLEČENSKÉ CHOVÁNÍ V PRAXI** aneb „JAK SI NEUDĚLAT Z OSTUDY KABÁT“

15. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 51

## ■ **PREVENCE SYNDROMU VYHOŘENÍ**

6. – 7. 10. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 52

## ■ **ŘÍZENÍ PRACOVNÍ KARIÉRY**

10. 10. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 11

## ■ **TYOLOGIE PRO PERSONALISTY** aneb JAK ODHALIT PRACOVNÍ PREFERENCE A POTENCIÁL U KANDIDÁTŮ A STÁVAJÍCÍCH ZAMĚSTNANCŮ

10. – 11. 11. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 12

## PROJEKTOVÉ ŘÍZENÍ

NOVINKA

5. – 6. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Ovládnutí metodiky projektového řízení • praktické využití získaných dovedností a schopností při tvorbě projektů • vytvoření reálného předprojektu • zefektivnění složitého procesu projektového řízení. Seznámit se s postupy, upozornit na úskalí a nejčastější chyby v řízení projektů.

## LEKTOR

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

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Co lze považovat za „projekt“ a co nikoli • projektový tým ve vazbě na organizační strukturu firmy • fáze vedení projektu • požadavky na vedoucího projektu • 80% úspěchu je v projektové přípravě (stanovení cíle, sestavení týmu, rozpočet).

## POZNÁMKA

**Kurz je zaměřen ryze prakticky, účastníci mohou místo případové studie zpracovat prvky svého vlastního pracovního projektu.**

KÓD: 110300

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 12. – 13. 12. 2011



KÓD: 110310

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

LEADERSHIP  
– VEDENÍ A MOTIVACE  
PODRÍZENÝCH

8. – 9. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Při vedení a řízení členů pracovního týmu budete orientováni v prostředcích rozvíjení autority osobnosti vedoucího pracovníka. Odlišíte poměrně přesně autoritu a pseudoautoritu. Zorientujete se v typologii autority osobnosti manažera a jejich charakteristikách. Pochopíte podstatu tzv. globální autority. Zvládnete základní typy řízení a styly vedení. Budete umět vybrat efektivní komunikativní taktiky a strategie jednání s autoritami i s podřízenými. Zvládnete i postupy pro rozvíjení zdravého sebevědomí.

## LEKTOR

**doc. PhDr. Alena Vališová, CSc.** (odborná asistentka FF UK, externí lektorka FAMU)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Lidský faktor v procesu řízení a vedení • osobnostní rysy řídicích pracovníků • situační podmínky úspěšného jednání vůdců • autorita jako mozaika vztahů • autorita a disciplína • já a ty = my jako „laskavé“ autority • jak rozvíjet sebejistotu a neztrácet cit • rozhodovat lépe a rychleji.

KÓD: 110190

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

ZÁKLADY PSYCHOLOGIE  
V EKONOMICKÉ PRAXI

NOVINKA

13. – 14. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Psychologii se přezdívá „věda třetího tisíciletí“. Od 70. let 20. století proniká do celé společnosti. Je všude, kam se podíváme – ve školství, medicíně, politice, dopravě, sportu, armádě, policii atd. – ale i v ekonomice, marketingu, reklamě. Proč? Protože ekonomika je především o lidech, vztazích, komunikaci. Ekonomické teorie již dávno vzaly na vědomí, že trh není matematický systém, ale výraz lidského života v celé jeho šíři a plnosti. Rozhodování organizací i spotřebitelů není racionální.

O prosperitě každé firmy rozhodují lidé. Základní psychologické znalosti v ekonomické praxi usnadňují vzájemné poznání, komunikaci, umožňují dobře zvládat vztahy, pochopit a vysvětlit prožívání a chování, předvídat a ovlivňovat vlastnosti, reakce a jednání pracovníků i zákazníků. Znalost psychiky lidí je důležitým předpokladem efektivního vedení, řízení, zvládnutí role manažera i obchodníka.

## LEKTOR

**Mgr. Vladimír Halama** (lektor, kouč, psychoterapeut, podnikatel)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Definice psychologie** • funkce mozku • psychika • psychické jevy • procesy • stavy • vlastnosti • osobnost • schopnosti • postoje • vývoj • etapy života • typologie osobnosti • psychické poruchy • metody psychologie.

**Osobnost manažera, podnikatele, pracovníka** • sociální role • kompetence • motivace • hodnoty • etika • osobní rozvoj • koncepce řízení • výkonnost • technický rozvoj a zvýšené nároky na psychiku • kreativita • invence • inovace • bariéry.

**Tým** • týmové role • konformita • komunikace • verbální komunikace • neverbální komunikace • zpětná vazba • konflikty • druhy • příčiny • řešení • mediace.

**Psychologie v managementu** • psychologické stránky obchodního jednání • osobní předpoklady prodejce • psychologie marketingu • propagace • reklama • vyhledávání pracovníků • vzdělávání • hodnocení.

## POZNÁMKA

Lektor je kouč a psychoterapeut s 18letými obchodními zkušenostmi, proto ví, která psychologická témata jsou pro firemní praxi důležitá. Nezatežuje obecnou teorii, zdůrazňuje podstatné a užitečné. **Kurz je veden interaktivním koučovací způsobem. Účastníci jsou pomocí otázek, diskuzí a cvičení vedeni k uvědomění si vlastních postojů a názorů.**

KÓD: 109630

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## FIREMNÍ KULTURA JAKO NÁSTROJ DLOUHODOBÉ EFEKTIVITY

16. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Osvojíte si základní pravidla firemní kultury. Poradíme Vám, jak analyzovat stav firemní kultury a ukážeme Vám, jak firemní kulturu podporovat a utvářet. Ukázky efektivity „správné“ firemní kultury a jak vytvořit obecný etický kodex firmy.

### LEKTOR

**Ing. Magda Zikmundová** (personalistka Elektrometall s.r.o. – automotive, konzultantka rozvoje lidských zdrojů, specialista vzdělávání)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Co je obsahem firemní kultury • organizační struktura firmy v kostce • analýza vnitřního a vnějšího prostředí firmy • nástroje firemní kultury – firemní komunikace • praktické příklady efektivity firemní kultury.

KÓD: 110270

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 14. 11. 2011 

KÓD: 110280

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## TIME MANAGEMENT A ZVLÁDÁNÍ STRESU

19. – 20. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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

### LEKTOR

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Time management:** Role cílů v časovém managementu • zkušenosti s plánováním času • metody plánování času • organizace pracovního dne, stanovení priorit činností • denní záznam • identifikace časových ztrát • výkonnost a koncentrace • zásady efektivního hospodaření s časem.

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

KÓD: 109370

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## DOBŘÝ MANAŽER MĚŘÍ VÝKONY

21. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Získat inspiraci pro měření výkonnosti pracoviště a lidí a zvýšení efektivity vlastní práce.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Systémy řízení a systémy hodnocení – srovnání jejich přínosů a nedostatků.

Klíčové pojmy pro manažera: Efektivnost, výkonnost, měření • Proč měřit? Co měřit? Jak měřit?

Jak konstruovat ukazatele měření výsledků pracoviště a výsledků zaměstnance.

Definování odpovědnosti a pravomoci.

Předpoklady úspěchu měření.

Praktické ukázky a příklady.

KÓD: 110320

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 7. 11. 2011 

KÓD: 110330

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## ORGANIZACE FIREMNÍHO NÁKUPU A VÝBĚR DODAVATELE

NOVINKA

22. – 23. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Získat náměty na zlepšení fungování útvaru nákupu. Umět připravit výběrové řízení – připravit si „obranu“ na finty obchodníků.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

#### 1. den:

**Organizace nákupu:** Pozice útvaru, který vybírá dodavatele produktů a služeb z hlediska vnitřní firemní procesy a organizační struktury • náměty na zlepšení organizace pracoviště 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.

KÓD: 110350

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

# PROGRESIVNÍ MANAŽER

– DVOUSEMESTRÁLNÍ VZDĚLÁVACÍ PROGRAM S MEZINÁRODNÍ CERTIFIKACÍ IES



Vzdělávací program je určen jak manažerům připravujícím se na vedoucí funkce středního nebo vyššího managementu, tak i pro již zkušené manažery, kteří tyto funkce zastávají a potřebují si rozšířit či oživit vědomosti potřebné k výkonu své práce.

## PŘÍNOSY

Vzdělávací program poskytne účastníkům rozšířené znalosti a vědomosti z manažerské a ekonomické oblasti a bude obohacen individuálním koučinkem.

## TERMÍN – 1. SEMESTR 2011

23. – 24. 9.; 7. – 8. 10.; 21. – 22. 10.; 4. – 5. 11.; 25. – 26. 11. 2011

## TERMÍN – 2. SEMESTR 2012

18. – 19. 1.; 8. – 9. 2.; 22. – 23. 2.; 7. – 8. 3.; 21. – 22. 3. 2012

## 2. 4. 2012

## ZÁVĚREČNÁ ZKOUŠKA A POHOVOR

## ODBORNÁ GARANTKA

Ing. Hana ONDRUŠKOVÁ

## LEKTORSKÝ TÝM

Mgr. Leoš Bárta (akreditovaný lektor a konzultant)  
PhDr. Zdeňka Brázdová (certifikovaná lektorka a konzultantka managementu a managementu lidských zdrojů)

Ing. David Gruber (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

Ing. Ilona Heligrová (auditorka, daňová poradkyně)

Mgr. Ing. Jan Hranička (obchodní ředitel a hlavní projektový manažer v poradenské firmě)

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

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

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

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

## DVOUSEMESTRÁLNÍ VZDĚLÁVACÍ PROGRAM S MEZINÁRODNÍ CERTIFIKACÍ IES SE SKLÁDÁ ZE DVOU SEMESTRŮ.

KAŽDÝ SEMESTR ZAHRNJE PĚT VZDĚLÁVACÍCH MODULŮ. NA KAŽDÝ MODUL JSOU VYHRAZENY DVA DNY.

GARANTUJEME MAXIMÁLNĚ 15 ÚČASTNÍKŮ VE SKUPINĚ.

## OBSAHOVÉ PRIORITY:

### 1. SEMESTR 2011

#### 1. modul

23. – 24. 9. 2011

SEBEPOZNÁNÍ OSOBNOSTI MANAŽERA – ZÁKLADNÍ TYPOLOGIE OSOBNOSTI RELEVANTNÍ PŘI CHOVÁNÍ LIDÍ V ORGANIZACI

#### 2. modul

7. – 8. 10. 2011

SLABIKÁŘ MANAGEMENTU

#### 3. modul

21. – 22. 10. 2011

MARKETING MANAGEMENT

#### 4. modul

4. – 5. 11. 2011

TIME MANAGEMENT A ZVLÁDÁNÍ STRESU

#### 5. modul

25. – 26. 11. 2011

INFORMAČNÍ MANAGEMENT

### 2. SEMESTR 2012

#### 6. modul

18. – 19. 1. 2012

FINANCE A ÚČETNICTVÍ

#### 7. modul

8. – 9. 2. 2012

PROJEKTOVÝ MANAGEMENT

#### 8. modul

22. – 23. 2. 2012

LEADERSHIP – JAK POVÝŠIT PRACOVNÍKA NA SPOLUPRACOVNÍKA

#### 9. modul

7. – 8. 3. 2012

PERSONALISTIKA

#### 10. modul

21. – 22. 3. 2012

PREZentační dovednosti, rétorika

### 2. 4. 2012

## ZÁVĚREČNÁ ZKOUŠKA A POHOVOR

## POZNÁMKA

Jednotlivé semestry můžete absolvovat samostatně nebo celý vzdělávací program s certifikátem IES za výhodnějších finančních podmínek.

Zaplatíte pouze 58 000 Kč bez DPH. Cena zahrnuje certifikát IES v hodnotě 6 000 Kč.

Ušetříte 10 000 Kč.

KÓD: 110410

CENA: 58 000 Kč bez DPH  
69 600 Kč (vč. 20% DPH/)

Podrobný program 2. semestru 2012  
najdete na [www.vox.cz](http://www.vox.cz)

## PROGRESIVNÍ MANAŽER – PRVNÍ SEMESTR

VZDĚLÁVACÍ PROGRAM  
SE SKLÁDÁ Z PĚTI MODULŮ

se m e s t r  
**5**  
modulů

23. – 24. 9.; 7. – 8. 10.; 21. – 22. 10;  
4. – 5. 11.; 25. – 26. 11. 2011

### LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

**Ing. David Gruber** (autor originální české FAR-MULTI® metodiky rychlého čtení)

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

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

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

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

■ **SEBEPOZNÁNÍ OSOBNOSTI MANAŽERA – ZÁKLADNÍ TYPOLOGIE OSOBNOSTI RELEVANTNÍ PŘI CHOVÁNÍ LIDÍ V ORGANIZACI**

#### 1. modul

23. – 24. 9. 2011

09:00–16:00

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Koncepce manažerských rolí • typologie osobnosti manažera a zaměstnance podle temperamentu – osobnostní rysy relevantní pro úspěch v organizaci • získávání informací prostřednictvím smyslů a intuice • typologie podle životního stylu • rozdílnost v motivaci k práci • základní komunikační styly a odlišnosti • styly vedení lidí v organizaci • ostatní osobnostní rysy relevantní při chování lidí v organizacích • základní přístupy ke zvládnutí a řešení konfliktu.

### ■ SLABIKÁŘ MANAGEMENTU

#### 2. modul

7. – 8. 10. 2011

09:00–16:00

### LEKTOR

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

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

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 vyjednavatelem **3.** Manažer ve skupině a v týmu **4.** Manažer tvůrcem organizační struktury, spoluvůdcem 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.

### ■ MARKETING MANAGEMENT

#### 3. modul

21. – 22. 10. 2011

09:00–16:00

### LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (marketingový specialista – praktik)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

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.

### ■ TIME MANAGEMENT A ZVLÁDNÁNÍ STRESU

#### 4. modul

4. – 5. 11. 2011

09:00–16:00

### LEKTOR

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Time management:** Komprese času a její důsledky • zhodnocení vlastního time managementu • role cílů v časovém managementu • stanovení cílů a priorit, organizace pracovního dne • chyby v organizaci vlastního času • pracovní pomůcky a metody pro plánování času • časový management 4. generace • rušivé vlivy a příčiny plýtvání časem • identifikace časových ztrát • denní záznam • 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 relaxační a regenerační techniky • analýza individuálního stupně stresu.

### ■ INFORMAČNÍ MANAGEMENT

#### 5. modul

25. – 26. 11. 2011

09:00–16:00

### LEKTOR

**Ing. David Gruber** (duchovní otec českého rychločtení®)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Efektivní práce s informacemi • jak rozvinout schopnost pracovat s informacemi • zlepšení příjmu, zpracování a výdeje informací • faktory zpomalující příjem informací • strategie duševní práce – trendy a techniky ve světě, české psychvzorce® • hlavní body pro přijímání informací • trénink soustředění a motivace ke čtení náročných textů • rychločtení a rychlostudium v kostce • řešení problémových situací v textech i s lidmi.

### POZNÁMKA

**Na každý modul jsou vyhrazeny dva výukové dny. Garantujeme maximálně 15 účastníků ve skupině.**

KÓD: 110090

CENA: 31 000 Kč bez DPH  
37 200 Kč (vč. 20% DPH)

## ODPOVĚDNOST ZA ŠKODU ZPŮSOBENOU VADOU VÝROBKU

NOVINKA

26. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Pochopit východiska a principy odpovědnosti za výrobek podle podmínek českého i evropského práva • porozumět povinnostem a odpovědnostem za výrobek podle platných zákonů • nalézt účinná opatření pro naplnění zákonných požadavků • dokázat posoudit rizika zneužití zákonů a nalézt vhodná preventivní opatření. Střednímu managementu, který se zabývá komunikací se zákazníkem, pracovníkům obchodních a prodejních oddělení, pracovníkům realizujícím návrh produktu (výrobku či služby), pracovníkům odpovědným za řízení reklamací, a také spotřebitelům, aby dokázali využít svých zákonných práv.

### LEKTOR

Ing. Ivo Šnajdr (poradce, auditor)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Se skutečností, že zákazník pod kvalitou produktu vnímá nejen parametry produktu samého, prodejní oddělení pracovat umí. Ale řeší také zákonné požadavky na výrobek? A zná je vůbec? Vědí jeho pracovníci, že:

- Zákon ukládá firmě povinnosti nahradit škodu způsobenou vadou výrobku (zákon č. 59/1998 Sb., o odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku)? Jak s touto povinností zachází? Dokáže ji naplnit? Existuje obrana proti neoprávněným nárokům?
- Produkt firmy je bezpečný i podle zákona č. 102/2001 Sb., o obecné bezpečnosti výrobků? Ví, že to znamená třeba i srozumitelný návod k výrobku v českém jazyce?
- Jaké jsou povinnosti v případě dodávky produktu koncovému zákazníkovi – spotřebiteli?
- Jaké jsou povinnosti v případě reklamace spotřebitelem (např. zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele)? Že musí o reklamaci rozhodnout ihned, ve složitých případech do tří pracovních dnů, nikoli do 30 dnů, jak se traduje?

KÓD: 110240

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 3. 11. 2011



KÓD: 110260

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## TIME MANAGEMENT 5. GENERACE

### – METODA SOUSTO

FARMULTI® METODA, PSYCHOVZORCE®

### HISTORIE TÉMATU A KURZU

Zahraničí zná čtyři generace time managementu: 1. generace = volné poznámky, 2. generace = běžné notýsky; 3. generace přidala priority (= plánovací systémy např. typu ADK Grada), 4. generace zahrnuje celého člověka s jeho celoživotními vizemi. Pátá generace vytvořená českým expertem Davidem Grubem přidala psychovzorce® – a tím problematiku značně zjednodušila, zpřehlednila, časově zefektivnila. Průkopnickým dílem této páté generace je 3. vydání Gruberovy knihy Time management, pokřtěné na VŠE Praha v listopadu 2009.

David Gruber patří k průkopníkům time managementu v Československu a ČR. Celým svým životem dokazuje, že si uměl zorganizovat čas tak, že stihl mnohonásobek toho, co průměrný duševně pracující člověk. Absolvovat time management u českého průkopníka je však vždy neporovnatelně cennější a prestižnější. Už proto, že má před pokračovateli ve své lektorské praxi veliký náskok. Originál je prostě originál.

26. – 27. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Jde o komplexní řešení typu „all in one“. Díky psychovzorcům vám tento kurz time managementu zároveň prozradí i podstatu toho, co přijde v dalších budoucích metodách v této oblasti z ČR či ze zahraničí. Naučíte se zvládat time management v užším smyslu – plánovací systém, správná kombinace papírových a elektronických pomůcek, stanovení priorit, dotahování plánů do konce, obrana proti nenadálým zlodějům času i nervů... Ovládněte 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 vztek vlastní i cizí. Jsou pro vás připraveny i další antistresové techniky.

### LEKTOR

Ing. David Gruber (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Metoda SOUSTO** – Stanovte položky od plánů po úkony – Ovládněte umění přinutit se – Uvědomte si termínovanost a priority – Sestavujte záznaky – Tvořte z nich realitu – Ošetřujte resty. **Dále podle priorit účastníků to nejžádanější z následujících témat:** čas a vyrušování • čas a zdolávání kupící 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 kultovní kniha „Time management“ autora Davida Grubera z nakladatelství Management Press Praha, 3. vydání, 2009.

KÓD: 109100

CENA: 7 490 Kč bez DPH  
8 988 Kč (vč. 20% DPH)

## EFEKTIVNÍ VEDENÍ TÝMU aneb „CO SE SKRYTĚ DĚJE V TÝMU“

NOVINKA

29. – 30. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Absolventi jsou vedeni k uvědomění si své role a potřebných kompetencí vedoucího pracovníka v několika úhlech pohledu. V jednotlivých pasážích odhalí své silné a slabé stránky a uvědomí si možné obtížné situace, které na vedoucí pracovníky v praxi čekají. Důležité jsou uznávané hodnoty a ochota pracovníků „táhnout za jeden provaz“. Vedoucí pracovník není dokonalý robot, ale člověk, který má zvládnout svěřené úkoly s pomocí svého týmu s využitím svých i týmových předností a slabostí.

### LEKTOR

**Ing. Jan Korbel** (lektor, trenér, konzultant a kouč)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Kompetence a osobnost vedoucího pracovníka  
• poznatky z psychologie a komunikace pro pochopení chování pracovníků: tým a skupina, role v týmu, temperament, pocit vlastní hodnoty, asertivita a manipulace, zpětná vazba a hodnocení, komunikace v obtížných situacích, ...  
• odlišné osobnosti • konflikty a vyjednávání • porady • rozdělování úkolů a vyjednávání činností • vedoucí jako pomocník a jako dirigent • odborník jako vedoucí • motivace, odměňování a kárání • nutnost rozhodovat • postoj ke změně a úkolu • problémové pracovníci a skupiny • věkové a znalostní rozdíly mezi vedoucími a pracovníky • synergie • atmosféra v týmu • důležitost uznávaných hodnot • síla a setrvačnost skupiny • síla kontextů a společných témat • přirozené cykly ve vývoji skupiny • zkompetentnění pracovníka a styly vedení • na první pohled nepochopitelné chování pracovníků • paretovo pravidlo • vzdělávání • opomíjený příjímavý autoritativní vliv na skupinu • nástroje: PC, kancelářský SW,...

KÓD: 110180

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## DESET NEJDRAŽŠÍCH CHYB PŘI ŘÍZENÍ LIDÍ

– CO SE LZE NAUČIT  
Z MANAŽERSKÝCH SELHÁNÍ

3. – 4. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem kurzu je rozbor nejzávažnějších manažerských chyb a stereotypů spojených s řízením lidí. Řídící problémy, kterým věnuje pozornost, mají obecnou platnost a nezávisí na oblasti nebo úrovni řízení, ve které manažeři působí.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Jaké manažerské chyby jsou nejzávažnější a jak se jich vyvarovat? • jaký je můj řídicí styl? • jak působím na své podřízené? • dokážu působit důvěryhodně? • co mohu udělat proto, abych své zaměstnance skutečně přesvědčil? • můj podřízený ztrácí motivaci, je líný a neplní své úkoly – je chyba v něm nebo ve mně? • jak mám zaměstnanci předat kritické hodnocení? • jak mám jednat s osobou, která mě irituje? • jak řídit osoby, se kterými jsem ještě nedávno pracoval na stejné úrovni? • jak dosáhnou toho, aby zaměstnanci fungovali jako tým? • jak se stanu vůdcem?

### POZNÁMKA

Pro každého účastníka **ZDARMA publikace „10 nejdražších manažerských chyb“** autora doc. PhDr. Ing. Jana Urbana, CSc.  
**Metodou kurzu je moderovaná skupinová diskuze, výměna zkušeností a nácvik řešení modelových situací.**

KÓD: 109480

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## FIREMNÍ PROCESY A JEJICH ZLEPŠOVÁNÍ

NOVINKA

6. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Získat náměty na zefektivnění spolupráce mezi útvary.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Procesní pohled na firmu, procesní organizační struktura • Zdroje konfliktů vyplývající z nefunkčních procesů • Včlenění vlastního útvaru do firemní „procesní“ mapy • Procesy a logistika, toky produktů, služeb a informací • Praktické ukázky, jak měřit přidanou hodnotu činností a zvyšovat efektivnost.

KÓD: 110360

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

aneb JAK VĚST A MOTIVOVAT LIDI  
K VYŠŠÍM VÝKONŮM

20. – 21. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Zdokonalit a rozvinout schopnosti a dovednosti vedoucích pracovníků vést lidi k vyšší výkonnosti a využití jejich potenciálu. Ukážeme si, jak vést lidi ke spolehlivým, efektivním a samostatným výkonům pomocí různých stylů a přístupů. Naučíte se a natrénujete použití různých motivačních nástrojů. Naučíte se vést efektivní poradou.

### LEKTOR

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Vedení lidí, leadership:** Osobnost manažera, vytváření neformální autority • přístupy k vedení lidí • tradiční styly vedení lidí (autokratický, demokratický a volný styl), volba vhodného stylu v závislosti na dovednostech a přístupu daného zaměstnance • transakční a transformační vedení • situační styly vedení lidí (přikazování, koučování, podporování, delegování), volba vhodného stylu v závislosti na danou situaci a pracovní způsobilost podřízeného • zásady úspěšného delegování.  
**Kritéria definování úkolů, cílů:** Zadávání úkolů (metoda „SMART“) • jakým způsobem a v jaké frekvenci kontrolovat plnění úkolů.  
**Motivace – jak vést lidi k vyššímu výkonu:** Techniky zpětné vazby (pochvala, pozitivní usměrnění, kritika) • přístupy k motivaci • stimulace • nástroje pozitivní a negativní motivace.  
**Zásady vedení efektivních pracovních porad:** Příprava na poradou • znaky efektivní porady • vedení porady • zápis z porady.

### POZNÁMKA

**Stručný metodický výklad, brainstorming, diskuze. Případové studie, příklady, individuální a týmová cvičení, testy, trénink. Videotrénink a analýza nahrávek, poskytnutí zpětné vazby a doporučení.**

KÓD: 109390

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## EFEKTIVNÍ TIME MANAGEMENT A STRES MANAGEMENT

– TECHNIKY ZVLÁDÁNÍ STRESU A DUŠEVNÍ HYGIENY ANEB JAK STRUKTUROVAT SVŮJ ČAS, ZDROJE A ŽIVOT,

ABYCHOM SE CÍTILI LÉPE A BYLI VYKONNĚJŠÍ

NOVINKA

4. 11. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Seznámit účastníky s problematikou uspořádání času a s principy stres managementu. Diagnostikovat jejich slabá místa v hospodaření s časem, v plánování i odkládání. Zaměřit se na prevenci v boji proti stresu a na nácvik relaxačních technik, upozornit a analyzovat ty komunikačně vypjaté situace, které účastníky uvádějí do stavu psychické zátěže.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**1. Základy Time managementu:** Diagnostika individuálního vztahu k času • princip důležitého a naléhavého • určení 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 • zlodějí času – interní a externí rušiče • nebezpečí odkládání – analýza.

**2. Stres management, krizová komunikace:** Komunikace jako stresogenní činitel • asertivní komunikační techniky • komunikace ve vypjatých situacích, umění odmítnat, 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 nácvik • 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.

KÓD: 109230

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## ZÁKLADY KOUČINKU PRO KAŽDÝ DEN

aneb OBJEVTE SVÉ SKRYTÉ MOŽNOSTI

NOVINKA

22. – 23. 11. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Koučink je moderní, účinná a rychle se rozvíjející metoda rozvoje osobnosti. Je to ale také převratný přístup k lidem, práci i životu. Nedirektivní, pozitivní, podporující, motivující způsob myšlení a vedení. Vychází z důvěry ve schopnosti druhých, ze vzájemného respektu, principu „já jsem OK – ty jsi OK“.

Koučink je vztah, rozhovor kouče a klienta. Kouč klade otevřené, silné otázky, směřující k tomu, aby klient sám a svobodně objevil své možnosti, rozvinul svůj skrytý potenciál, našel svá nejlepší řešení, uskutečnil své úkoly, vize, přání. Proč? Protože nejlepším odborníkem na svou práci i život je každý sám sobě. Koučovací styl řízení je ve firemní praxi důležitý zejména v dnešní době. Otevírá tvořivost, schopnost inovace, zlepšuje zvládání stresu a reakci na změny, zvyšuje výkonnost a produktivitu.

### LEKTOR

**Mgr. Vladimír Halama** (lektor, kouč, psychoterapeut, podnikatel)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Definice, podstata, vznik a historie koučinku • co je a co není koučink • pro koho je koučink vhodný • výběr kouče • etika a důvěra v koučinku • ICF.

Průběh koučovacího rozhovoru • druhy otázek • podpůrné metody, nástroje, procesy • funkce mozku a psychika • sebepoznání • vnitřní překážky a bariéry • intuice • představitost • aktivní imaginace.

Druhy koučinku • firemní, životní, kariérový, týmový, transakční, transformační, integrační koučink • auto-koučink.

Princip VPI, Timothy Gallwey • základní koučovací metoda GROW, John Whitmore • stanovení cílů, metoda SMART • předvedení, ukázka a vyzkoušení koučovacího rozhovoru.

KÓD: 109640

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## ÚSKALÍ EFEKTIVNÍ SPOLUPRÁCE MANAŽERA A ASISTENTKY

13. 12. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem je zmapování všech nejožehavějších situací, které mohou při spolupráci manažera s asistentkou vzniknout a společně hledání jejich řešení. Kurz má rovněž působit jako zpětná vazba v návaznosti na vzdělávání asistentek, při němž lektorce sdělují a vyjadřují různá stanoviska a názory na svou práci, aniž by měly odvalu vyjadřovat je před svým manažerem.

### LEKTOR

**Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Vznik spolupráce manažera a asistentky:** Asistentka součást dědictví • nová přidělená asistentka • vámi vybraná asistentka • asistentka absolventka.

**Typologie – osobnost asistentky a manažera:** Typologie asistentkých pozic • profesionální image – jaká by měla být asistentka • jaká skutečně je – znáte ji? • prototyp správného manažera – očima asistentek.

**Správná komunikace = úspěšná spolupráce:** Neformální komunikace • oficiální písemný projev • neverbální komunikace • asertivní asistentka ano či ne?

**Umění spravovat informace:** Poskytování informací • informační servis • význam informační zpětné vazby • filtrace informací.

**Specifika asistentkého Time managementu:** Dělení činností • plánování • hodnocení realizace.

**Konstruktivní kritika a diplomacie:** Konstruktivní kritika asistentkou • konstruktivní kritika manažerem • diplomacie.

**Profesionální pracovní vztahy:** Legální partnerské vztahy na pracovišti • nepřijatelné vztahy • nezákonné jevy • prevence.

**Manažerka – „šéfová“ asistentky:** Odlišnosti ve spolupráci žena – žena • nežádoucí rivalita. Firemní kultura a osobní rozvoj. Dotazy, diskuze, závěr.

KÓD: 109320

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## JAK ÚSPĚŠNĚ ZVLÁDNOUT PRVNÍCH 100 DNÍ VE VEDOUČÍ FUNKCI

10. – 11. 1. 2012

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Pro všechny vedoucí funkce je společné, že jejich úspěšný výkon vyžaduje řadu schopností spojených s řízením lidí. A naopak, nejčastějším důvodem, proč manažeri ve své funkci selhávají je, že postrádají schopnosti vést a motivovat své podřízené. Povýšení do vedoucí funkce či přechod do nové a náročnější řídicí pozice je zpravidla důsledkem dobré osobní výkonnosti a odborných znalostí nového manažera, zastihuje ho však většinou v situaci, kdy si nové schopnosti řídit své podřízené musí sám vytvářet. Kurz umožní porozumět rozdílům v pracovním chování a výkonnosti osob, principům jednání se zaměstnanci, pravidlům motivace a ovlivňování, řešení konfliktů a posilování pracovní disciplíny, ale i odborným zásadám hodnocení a odměňování, a to na různých řídicích úrovních.

### LEKTOR

**doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.** (Consilium Group, Management Consultants, s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Základní manažerské úkoly a role • osobní důvěryhodnost manažera a její předpoklady • osobní řídicí styl • praktické principy manažerské motivace a vedení • osobnostní typy zaměstnanců a jednání s nimi • jak hodnotit a kontrolovat • zásady ovlivňování a přesvědčování • schůze, porady, mítinky • jak řešit konflikty, řídit disciplínu a jednat s komplikovanými zaměstnanci.

### POZNÁMKA

**Metodou semináře je moderovaná diskuze a řešení případových studií.**

KÓD: 209550

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

5

vzdělávání otevírá x možností



prezentační  
dovednosti

[WWW.VOX.CZ](http://WWW.VOX.CZ)

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
14. – 15. 9. 2011	Prezentační dovednosti – prakticky	5 990 Kč	7 188 Kč	109800	36
23. 9. 2011	Působivé prezentační dovednosti jako cesta k úspěšnému sebeprosazení	3 190 Kč	3 828 Kč	109200	36
10. – 11. 10. 2011	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 990 Kč	7 188 Kč	109910	36
20. – 21. 10. 2011	Umění (sebe) prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	110170	36
7. – 8. 11. 2011	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 990 Kč	7 188 Kč	109930	37
1. – 2. 12. 2011	Presentation skills in English	5 990 Kč	7 188 Kč	110130	37
7. – 8. 12. 2011	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	109410	37



**WWW.VOX.CZ**



## LEKTORSKÉ A TRENÉRSKÉ DOVEDNOSTI

**1. – 2. 9. 2011**

Podrobný program kurzu najdete na str. 50

## JAK SPRÁVNĚ MLUVIT A VYSTUPOVAT

aneb TECHNKA ŘEČI, RÉTORIKA A PRÁCE S MIKROFONEM

**26. 9. 2011**

Podrobný program kurzu najdete na str. 19

## JAK PŮSOBIT NA DRUHÉ A POHOTOVĚ NAJÍT SPRÁVNÁ SLOVA

**5. – 6. 10. 2011**

Podrobný program kurzu najdete na str. 20

## ACTIVE TRAINING – AKTIVNÍ METODY VÝUKY

**3. – 4. 11. 2011**

Podrobný program kurzu najdete na str. 54

## PREZentační dovednosti – PRAKTICKY

14. – 15. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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.

### LEKTOR

**Mgr. Dušan Kalášek** (projektový a krizový manažer)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

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.

### POZNÁMKA

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

KÓD: 109800

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## PŮSOBIVÉ PREZentační dovednosti

JAKO CESTA K ÚSPĚŠNÉMU SEBEPROSazenÍ

NOVINKA

23. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

- 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.
- Trénink rétorické pohotovosti:** Analýza verbálních faktorů praktických prezentací účastníků – práce s videozáznamem • zpětná vazba • techniky kladezení a zodpovídání otázek • příprava reálné prezentace pro praxi účastníků • akční plán seberozvoje.

### POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou prostřednictvím videopřehrávek a zpětných vazeb, testů, modelových situací a cvičení. **Účastníci dostanou zpětnou vazbu od lektorky i ostatních účastníků, které komunikační dovednosti jeho styl prezentace posilují a které by měl zkorrigovat či eliminovat.**

KÓD: 109200

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## PREZentační dovednosti – PROFESIONALITA, JISTOTA A PŘESVĚDČIVOST PROJEVU

10. – 11. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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 zvládnutí obtížného publika, pohotovost reakce na nepřijemné otázky a také zvládnutí nečekaných situací. Výsledkem tohoto kurzu by měl být sebejistý, přirozený projev, který dokáže získat pozornost posluchačů a přesvědčit.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

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 zlovyků při prezentaci • práce s publikem • schopnost zvládnout i obtížné otázky • trénink schopnosti rychle reagovat v neočekávaných situacích • trénink prezentování na kameru se zpětnou vazbou.

KÓD: 109910

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## UMĚNÍ (SEBE)PREZENTACE ANEB „CHCETE SI MĚ POSLECHNOUT“

20. – 21. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem kurzu je připravit začínající řečníky na první promluvy a pokročilým umožnit další rozvoj již získaných dovedností. V kurzu jsou probrány techniky, jak vyjít jako vítěz z těžkých situací a zároveň nepoškodit druhého, jak se nenechat zaskočit nebo verbálně napadnout publikem. Účastníci poznají, jak mocnou „zbraní“ je jejich vlastní tělo a vhodně volená slova. Pozornost bude věnována také promluvě bez přípravy na záludné téma. Tato dovednost usnadňuje přirozeně sebevědomou komunikaci v nečekaných situacích, kdy publikum očekává krátký ale zajímavý projev.

### LEKTOR

**Ing. Jan Korbel** (lektor, trenér, konzultant a kouč)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Psychologický základ pro komunikaci • příprava a stavba projevu (prezentace) • příprava řečníka a pomůcek • image • první dojem • zajímavý styl a dynamika projevu • oční kontakt • citlivá témata • jak zaujmout a získat si posluchače • udržení pozornosti a aktivizace publika • pohyb v prostoru • správné využití pomůcek včetně SW vybavení • odvrácení, vyvolání a zužitkování konfliktu • nebojíme se „křiklounů“, univerzální první pomoc pro všechny situace • využití síly skupiny posluchačů • verbální a neverbální komunikace jako pomocník • účinné jednání bez manipulací • hry, modelové situace • tipy jak dále rozvíjet své schopnosti bez pomoci odborníka.

### POZNÁMKA

**Pro zájemce je možno doplnit o techniky pro přímý prodej, případně nastavit různé obtížnosti a pro zkušené propracovat vlastní styl velmi detailně.**

KÓD: 110170

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

**PRAKTICKÝ TRÉNINK  
PREZentaČNÍCH  
DOVEDNOSTÍ**

PRO POKROČILÉ

**7. – 8. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Kurz je určen účastníkům, kteří už mají zkušenosti s prezentováním a chtěli by své prezentační dovednosti dostat na vyšší úroveň, zdokonalit a především pořádně natrénovat. Tento kurz je celý 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.

**LEKTOR**

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

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Mnohokolový trénink před kamerou • 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.

**KÓD: 109930**

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

**PRESENTATION  
SKILLS  
IN ENGLISH**

NOVINKA

**1. – 2. 12. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

The course will help you improve your presentation skills; you will try out several techniques and tools in order to strengthen your presentation and overall direct communication skills with your audience / group.

**LEKTOR**

**Jana Tikalová, M. A.** (lektorka, konzultantka, kouč)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

You will learn how to structure your presentation. You will be trained in a number of tools to make your presentation impressive, attractive and attentive for the audience. You will find out how to make your presentation exciting, moving and at the same time effective. You will discover how to react and deal in difficult situations that may occur during your presentation. You will be given feedback on your presentation skills on both-verbal and non-verbal (topics of your presentation vary but relate to your profession) and you will get inputs, ideas and suggestions for improvements. The course will strengthen your self-confidence and reinforce your motivation to hold presentations.

**POZNÁMKA**

**Doporučujeme střední úroveň znalostí anglického jazyka a základní znalost prezentačních dovedností.**

**KÓD: 110130**

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

**PREZentaČNÍ  
A RÉTORICKÉ  
DOVEDNOSTI**

NOVINKA

**7. – 8. 12. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

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.

**LEKTOR**

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**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.

**KÓD: 109420**

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)



**TAKÉ  
NÁS  
NAJDETE**

**WWW.VOX.CZ**

6

vzdělávání otevírá x možností



marketing  
a public  
relations

[WWW.VOX.CZ](http://WWW.VOX.CZ)

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
1. 9. 2011	On-line marketing	3 190 Kč	3 828 Kč	109000	40
14. – 15. 9. 2011	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109010	40
22. – 23. 9. 2011	Tvorba reklamních sloganů a propagačních textů	5 990 Kč	7 188 Kč	110580	40
3. – 4. 10. 2011	Kreativní marketing	5 990 Kč	7 188 Kč	109030	40
13. – 14. 10. 2011	Masová a přímá marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109060	41
17. 10. 2011	Marketingové využití sociálních sítí	3 190 Kč	3 828 Kč	110600	41
2. – 3. 11. 2011	Tvorba marketingových textů	5 990 Kč	7 188 Kč	109020	41
3. – 4. 11. 2011	Marketingové plánování	5 990 Kč	7 188 Kč	110590	42
9. – 10. 11. 2011	Public Relations – komunikace s médii	5 990 Kč	7 188 Kč	109840	42
5. – 6. 12. 2011	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109040	42
10. – 11. 1. 2012	Věrnostní marketing	5 990 Kč	7 188 Kč	209050	42



## ■ JAK OBCHODOVAT NA INTERNETU

7. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 45

## ■ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI – AKTIVNÍ PRODEJ

1. – 2. 10. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 46

## ■ TELEFONICKÁ KOMUNIKACE PRO OPERÁTORY TELEMARKETINGU

18. 10. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 21



**WWW.VOX.CZ**

ON-LINE  
MARKETING– MARKETINGOVÁ KOMUNIKACE  
V PROSTŘEDÍ WWW A SOCIÁLNÍCH SÍTÍ

NOVINKA

1. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Naučit se základům efektivní marketingové komunikace v prostředí www a sociálních sítí. Pochopit rozdílnosti výhod a možností firemních webů a portálů, facebookových fanouškovských stránek, komerčního využití Youtube, Wikipedie, Twitteru, LinkedIn a dalších platformů. Naučit se pracovat s klasickými reklamními bannery a textovou inzercí PPC. Pochopit význam optimalizace pro vyhledávače. Zkratka – o trochu lépe zvládnout prostředí internetu pro marketingovou komunikaci.

## LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Moderní marketing:** Rozdílné pojetí moderního marketingu oproti starým způsobům, nový mix, nové pojetí komunikačních aktivit a nástrojů.

**E-marketing a e-business:** Možnosti, výhody a rozdíly v marketingu a obchodní činnosti na internetu, e-shop vs. „klasický“ firemní web.

**WWW marketing:** Druhy firemních webů a specifika jejich použití, strategie marketingové tvorby webu (stanovení uživatelských skupin, struktura, navigační logistika, přidané hodnoty pro uživatele apod.)

**Jak poznat kvalitní a nekvalitní web:** Metody vylepšování webu, hodnocení webu z několika různých rovin, webová použitelnost.

**Viditelnost webu:** Bannerová reklama, textová inzerce, registrace na vyhledávačích, optimalizace pro vyhledávače a její marketingové metody.

**Sociální sítě:** Z čeho vznikly (aneb Není vše jen o Facebooku), Facebook jako fenomén, Youtube jako nástroj guerillového marketingu, Wikipedie jako nástroj řízeného PR, LinkedIn, Twitter – možnosti, výhody, nafouklé bubliny.

KÓD: 109000

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)MARKETINGOVÁ  
KOMUNIKACE

14. – 15. 9. 2011

09:00 – 16:00

## PŘÍNOSY

Naučit se základům efektivní marketingové komunikace. Vyzkoušet si řešení praktických úkolů z oblasti marketingové komunikace (návrh reklamní kampaně, řešení PR projektů apod.). Získat základní schopnosti pro řešení efektivní komunikační politiky v pracovní praxi.

## LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Úvod do marketingové komunikace:** Terminologie, specifika cílových skupin, strategie cílů, komunikační mix v rámci marketingového mixu.

**Trend integrované marketingové komunikace:** Důvody vzniku trendu, specifika trendu, využití trendu v praxi – výhody, nevýhody.

**Reklama:** Fáze plánování reklamního procesu, reklamní cílové skupiny, reklamní prostředky, mediální plánování a nákup v reklamě.

**PR:** Specifika realizace PR aktivit, PR a krizová komunikace, praxe PR oddělení v podnikové praxi.

**Podpora prodeje:** Specifika podpory prodeje, nástroje a prostředky podpory prodeje.

**Sponzoring:** Úvod do problematiky sponzoringu, typy sponzorských aktivit.

**Osobní prodej:** Vztah osobního prodeje a reklamy, specifika využití osobního prodeje (výhody, úskalí), strategie a taktika osobního prodeje v podnikové praxi.

**Web marketing:** Efektivní komunikace v rámci firemních www stránek, bannerová reklama, textová inzerce, optimalizace pro vyhledávače (SEO).

## POZNÁMKA

**Na kurz volně navazuje Masová a přímá marketingová komunikace v termínu 13. – 14. 10. 2011.**

KÓD: 109010

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)TVORBA  
REKLAMNÍCH SLOGANŮ  
A PROPAGAČNÍCH TEXTŮ

22. – 23. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

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.

## LEKTOR

**Lenka Králová** (žurnalistka, textařka)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

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 použitelnost sdělení, výběr a řazení informací, práce s emocemi.)

Nácvik psaní textu.

KÓD: 110580

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)KREATIVNÍ  
MARKETING

– JAK SE ODLÍŠIT OD KONKURENCE

NOVINKA

3. – 4. 10. 2011

09:00 – 16:00

## PŘÍNOSY

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 „návrtnost investic“ nebo „cenu za 1000“, budeme přemýšlet, jak může být marketing jiný a vymýšlet strategie, jak na to.

## LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**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.

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

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

KÓD: 109030

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## MASOVÁ A PŘÍMÁ MARKETINGOVÁ KOMUNIKACE

– KURZ VOLNĚ NAVAZUJE  
NA MARKETINGOVOU KOMUNIKACI  
(14. – 15. 9. 2011)

NOVINKA

13. – 14. 10. 2011

09:00–16:00

### LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

13. 10. 2011

1. den • Zaměřen na reklamu

#### Teoretická část

**1. Úvod do reklamy v moderním marketingovém pojetí (trochu pro ty, kteří neprošli školením Marketingová komunikace)**

- co reklama je a co není
- jak reklama skutečně funguje a jak si myslíme, že funguje
- co si reklama půjčuje od jiných nástrojů marketingové komunikace

**2. Reklama a právo**

- jak se dělí reklama dle právního statutu
- vybrané okruhy a témata pohledem legislativy (především se zaměřením na obecné principy – nebudeme se fixovat na např. pohřebnictví, ale např. na dobré mravy, konkurenční boj apod.)

**3. Reklama a mediální prostor**

- spolupráce s mediální agenturou
- mediální plán
- pokročilejší mediální ukazatele

#### Praktická část

Případová studie – rozbor, skupinová a samostatná řešení úkolů dle logiky výstavby reklamní kampaně (stanovení cílové skupiny, definice různých typů komunikačních poselství, tvorba briefu, plánování médií, dohled nad exekucí).

14. 10. 2011

2. den • Zaměřen na direct marketing

#### Teoretická část

**1. Úvod do direct marketingu v moderním marketingovém pojetí (opět – především pro ty, kteří nebyli na základním kurzu marketingové komunikace)**

- zařazení direct marketingu do rámce marketingové komunikace
- základní principy direct marketingu (v porovnání s reklamními principy)
- výhody, nevýhody, typu dle použitých mediálních kanálů
- direct marketing a databázový marketing

**2. Direct marketing a právo**

- zákon o službách informační společnosti a co z něj vyplývá pro tvorbu a rozesílání DM zásilek
- zákon o ochraně osobních údajů a jeho vliv na databázový marketing

**3. Direct marketing ve službách**

- reklamy (akviziční a vztahový přímý marketing, guerillový a virální reklama)
- podpory prodeje (slevy a další akce podpory prodeje, věrnostní marketing)
- PR (zasílání newsletterů médiím, zasílání časopisů a e-zinů klientům)
- osobního prodeje (prodej po telefonu)
- on-line marketingu (web vs. direct marketing)

#### Praktická část

Případová studie – zapojení direct marketingových nástrojů do vybraných komunikačních kampaní (stanovení komunikačního poselství, tvorba call-scriptu pro telemarketing, tvorba konceptu direct mailingu, měření a vyhodnocování zpětné vazby, příprava struktury zákaznické databáze).

KÓD: 109060

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## MARKETINGOVÉ VYUŽITÍ SOCIÁLNÍCH SÍTÍ

NOVINKA

17. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Pojem sociální média zastřešuje různé aktivity, které jsou spojením technologie a sociální interakce s využitím slov, obrázků, audia a videa. Představují doslova miliardy rozhovorů, které lidé každý den vedou on-line. Jejich obsah je v převážné většině generován samotnými uživateli. Sociální média a zejména sociální sítě jsou fenoménem dneška. Slibují nesmírný potenciál, který však jen málo firem dokáže smysluplně využít. Cílem kurzu je představit cesty a možnosti, jak na to.

### LEKTOR

**Mgr. Magdalena Čevelová** (marketingová poradkyně, lektorka a copywriterka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Druhy a typy sociálních médií – sociální sítě – Facebook, LinkedIn, Twitter, blogy, YouTube – stránky a skupiny na Facebooku – strategie pro sociální sítě – tvorba atraktivního obsahu – rozhovory namísto kampaní – možnosti a limity využití sociálních sítí.

### POZNÁMKA

**Interaktivní výklad, praktická cvičení, případové studie, řízená diskuze.**

KÓD: 110600

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## TVORBA MARKETINGOVÝCH TEXTŮ

2. – 3. 11. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

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.

### LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**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 Direct marketingových prací v POS marketingu:** Tvorba struktury Point of Sales materiálu (a realizace jejich obsahů).

**Úvod do problematiky Direct marketingových aktivit:** Psaní dopisů potenciálním zákazníkům (a základy akviziční marketingové strategie) • psaní dopisů stávajícím klientům (a základy CRM marketingové strategie).

KÓD: 109020

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

MARKETINGOVÉ  
PLÁNOVÁNÍ

NOVINKA

3. – 4. 11. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Funkční marketingový plán je základem marketingových aktivit firmy, což platí i pro mikropodniky a živnostníky. Díky marketingovému plánu dokážete zvýšit zisk i obrát, ušetřit náklady, získat nové zákazníky i lépe motivovat zaměstnance. Marketingový plán přitom nemusí být ani rozsáhlý, ani složitý. V rámci dvoudenního kurzu si vytvoříte základ dokumentu, se kterým následně dokážete pracovat. Zjistíte, jak vnést do firemního marketingu systém a přizpůsobit své marketingové aktivity potřebám zákazníka.

## LEKTOR

**Mgr. Magdalena Čevelová** (marketingová poradkyně, lektorka a copywriterka se zaměřením)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Marketingové řízení • strategie, poslání a vize firmy • marketingové strategie, jejich typy a druhy • nástroje poznání zákazníka, trhu, konkurence • SWOT analýza • nastavení marketingového cíle – výběr relevantní cílové skupiny • stanovení odpovídající strategie a taktiky • realistické nastavení rozpočtu • metody vyhodnocování efektivity marketingových kampaní.

## POZNÁMKA

Interaktivní výklad, praktická cvičení, případové studie, řízená diskuze.

KÓD: 110590

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

PUBLIC RELATIONS  
– KOMUNIKACE S MÉDIÍ

NOVINKA

9. – 10. 11. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Komunikace s médii není jen pro tiskové mluvčí, ale i pro manažery, kteří tvoří komunikační strategie. Praktický kurz Vám pomůže se připravit, jak pracovat s operativou.

## LEKTOR

**PhDr. Iva Ruskovská** (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 109840

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

MARKETINGOVÁ  
KOMUNIKACE

NOVINKA

5. – 6. 12. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Naučit se základům efektivní marketingové komunikace. Vyzkoušet si řešení praktických úkolů z oblasti marketingové komunikace (návrh reklamní kampaně, řešení PR projektů apod.). Získat základní schopnosti pro řešení efektivní komunikační politiky v pracovní praxi.

## LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Úvod do marketingové komunikace:** Terminologie, specifika cílových skupin, strategie cílů, komunikační mix v rámci marketingového mixu.

**Trend integrované marketingové komunikace:** Důvody vzniku trendu, specifika trendu, využití trendu v praxi – výhody, nevýhody.

**Reklama:** Fáze plánování reklamního procesu, reklamní cílové skupiny, reklamní prostředky, mediální plánování a nákup v reklamě.

**PR:** Specifika realizace PR aktivit, PR a krizová komunikace, praxe PR oddělení v podnikové praxi. Podpora prodeje: Specifika podpory prodeje, nástroje a prostředky podpory prodeje.

**Sponzoring:** Úvod do problematiky sponzoringu, typy sponzorských aktivit.

**Osobní prodej:** Vztah osobního prodeje a reklamy, specifika využití osobního prodeje (výhody, úskalí), strategie a taktika osobního prodeje v podnikové praxi.

**Web marketing:** Efektivní komunikace v rámci firemních www stránek, bannerová reklama, textová inzerce, optimalizace pro vyhledávače (SEO).

KÓD: 109040

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

VĚRNOSTNÍ  
MARKETING

NOVINKA

10. – 11. 1. 2012

09:00 – 16:00

## PŘÍNOSY

Pochopit, že marketing má dvě mince a že přijít o zákazníka může být začátkem konce. Naučit se všechny marketingové nástroje a principy, které lze použít k udržení zákazníka, k jeho lepšímu vytěžení, k získání lepší reputace a vyšší věrnosti.

## LEKTOR

**Mgr. Leoš Bárta** (akreditovaný lektor a konzultant)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Věrnostní marketing, vztahový marketing, udržovací marketing – 3 formy CRM.

**Věrnostní marketing:** Jeho principy, možnosti, třídění zákazníků podle výtěžnosti a dalších kritérií.

**Marketingové nástroje ve službách CRM:** Role produktu a služby ve věrnostním marketingu, cenotvorba a strategie slev, distribuční taktika, marketingová komunikace a propagace, personál.

**Věrnostní programy a podpora prodeje:** Plánování, tvorba, implementace a řízení loyality programů, podpora prodeje a její role při udržování zákazníků a klientů, strategie exitu a krizová komunikace při změně či ukončení zákaznického programu.

KÓD: 209050

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

7

vzdělávání otevírá x možností



prodej  
a obchod

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
7. 9. 2011	Jak obchodovat na internetu	3 190 Kč	3 828 Kč	109790	45
12. – 13. 9. 2011	Prodejní dovednosti – efektivní prodej zaměřený na zákazníka	5 990 Kč	7 188 Kč	109860	45
16. 9. 2011	Realitní makléř je nejenom odborník, ale i nadaný umělec	3 190 Kč	3 828 Kč	110650	45
1. – 2. 10. 2011	Obchodní dovednosti - aktivní prodej	5 990 Kč	7 188 Kč	109830	46
26. – 27. 10. 2011	Prodejní dovednosti – efektivní prodej zaměřený na zákazníka	5 990 Kč	7 188 Kč	109870	45
10. – 11. 11. 2011	Prodejní dovednosti pro pokročilé – zvládnutí námitek a vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	110510	46
14. – 15. 11. 2011	Prezentační dovednosti pro obchodníky	5 990 Kč	7 188 Kč	110630	46
1. 12. 2011	Rozvoj obchodních dovedností	990 Kč	1 188 Kč	110140	47
6. – 7. 12. 2011	Obchod a krize v nás aneb „stížnost a reklamáce“	5 990 Kč	7 188 Kč	109850	47
25. – 26. 1. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	209440	47



## ■ ŘEŠENÍ KONFLIKTNÍCH A VYPJATÝCH SITUACÍ A TRÉNINK ASERTIVNÍHO JEDNÁNÍ

– NÁCVIK KONSTRUKTIVNÍCH KOMUNIKAČNÍCH TECHNIK A DOVEDNOSTÍ, PŘESVĚDČIVÉ ARGUMENTACE A VERBÁLNÍ POHOTOVOSTI

7. 9. 2011  
30. 11. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 17

## ■ MARKETINGOVÁ KOMUNIKACE

14. – 15. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 40

## ■ ORGANIZACE FIREMNÍHO NÁKUPU A VÝBĚR DODAVATELE

22. – 23. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 28



**WWW.VOX.CZ**

## JAK OBCHODOVAT NA INTERNETU

NOVINKA

7. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Seznámíme Vás s možnostmi vydělávání peněz na internetu nejen formou nákupu a prodeje zboží (e-shop). Projdeme obecná pravidla podnikání na internetu a seznámíme Vás se základními stavebními prvky. Zjistíte možnosti, směry a byznys modelů přes návrh projektu až po jeho provozování, marketing, vývoj a zpětnou vazbu. Ukážeme Vám blíže komplexní pohled na internetové podnikání.

### LEKTOR

**Ing. Štěpán Bartyzal** (lektor, držitel titulu „Nápad roku 2010“, ČESKÝ TRH PRÁCE s.r.o.)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Obecné informace o internetovém prostředí ve vztahu k podnikání • možnosti byznys modelů na internetu, aneb z čeho se vydělává • vytvoření a provoz internetového projektu • vytvoření a provoz internetových stránek • internetový marketing • řízení zpětné vazby • řešení individuálních dotazů posluchačů • obecné informace o internetovém prostředí ve vztahu k podnikání.

### POZNÁMKA

**Kurz je určen podnikatelům a řídicím pracovníkům, kteří nejsou počítačovými odborníky a nerozumí řeči inženýrů, ale chápou, že pro vydělávání peněz na internetu nestačí jen internetová prezentace firmy. A dále je určen těm, kteří se chtějí dozvědět, jak upravit internetový projekt (web) tak, aby jim vydělával.**

KÓD: 109790

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## PRODEJNÍ DOVEDNOSTI

– EFEKTIVNÍ PRODEJ ZAMĚŘENÝ NA ZÁKAZNÍKA

12. – 13. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz přinese účastníkům nový pohled na prodej, a to na základě poznání typologie zákazníka, jeho specifických potřeb a očekávání. Kurz citlivě poukazuje na to, jak se od sebe liší určité typy zákazníků různými vzorci nákupního chování a jak je důležité při prezentaci nabízených produktů komunikovat se zákazníky specificky tak, abychom uspokojili jejich náročné potřeby a motivovali je k nákupu nabízeného produktu nebo služby. Obsahem celého kurzu se nese soustředění na zákazníka, jako na jeden z klíčových prvků zdravého obchodního vztahu mezi prodejcem a zákazníkem. Zdravý obchodní vztah má vést k uspokojení důležitých potřeb zákazníka a jeho očekávání. Jeho potvrzením je i opakovaný nákup.

Účastníci budou mít možnost procvičit si celou řadu situací, do kterých se lze dostat při obchodním kontaktu, aby si co nejlépe osvojili podstatné informace a dovednosti a získali tak možnost přenést je do každodenní praxe. Pouze touto cestou je zaručena vysoká návratnost investice.

### LEKTOR

**MUDr. Michal Čillík** (lektor, trenér, kouč, poradce)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Poznání osobnosti • systém potřeb • hierarchie autorit • typologie • obchodní komunikace • otevřené otázky • zvládnání námitek • marketingová koncepce FAB • targeting & segmentace zákazníků • příprava • stanovování relevantních cílů (SMART) • struktura prodejního rozhovoru • koncepce cíl/užitek/kontrola • prodejní signály • nákupní/prodejní dohoda • rozbor prodejního rozhovoru • následné aktivity.

### POZNÁMKA

**Kurz je veden interaktivní formou s nácviky základních dovedností za využití videa.**

KÓD: 109860

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 26. – 27. 10. 2011 

KÓD: 109870

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## REALITNÍ MAKLEŘ JE NEJEN ODBORNÍK, ALE I NADANÝ UMĚLEC

NOVINKA

16. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Cílem kurzu je pomoci účastníkům zdokonalit vedení obchodního jednání, rozpoznat své silné a slabé stránky a umět je správně využít.

### LEKTOR

**Mgr. Tomáš Mladějovský** (lektor, trenér, kouč)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Správný obchodník vás vede, ale vy o tom nemáte vědět... • silné a slabé stránky osobnosti obchodníka • kdo to vlastně je realitní makleř? Představte se...  
Základy telefonického kontaktu • principy vedení obchodního hovoru – mentální týmová mapa. Řeč těla • rétorické dovednosti, slova ze zakázaného území • prodej užitekem, příklady z praxe • mentální hra – umění naslouchat • zvládnání námitek, schopnost improvizace • obchod je profesionalita a herecké vystoupení • modelové situace • koučing a vyhodnocení.

KÓD: 110650

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)



Závaznou  
přihlášku  
společnosti  
1. VOX a.s.  
najdete  
na straně 70.

**OBCHODNÍ  
DOVEDNOSTI  
– AKTIVNÍ PRODEJ**

NOVINKA

1. – 2. 10. 2011

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

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

**LEKTOR****Mgr. Dušan Kalášek** (projektový a krizový manažer)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Odbornost obchodního zástupce • krátký test osobnost – citlivost na stres – jeho vyhodnocení • krátkodobá paměť a obchodní jednání • předpoklady zvládnutí 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 zvládnutí námitek • metoda Win - Win • individuální plán rozvoje osobnosti.

KÓD: 109830

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)**PRODEJNÍ DOVEDNOSTI  
PRO POKROČILÉ,  
ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK  
A VYJEDNÁVÁNÍ**

NOVINKA

10. – 11. 11. 2011

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Kurz si klade za cíl poskytnout účastníkům rozšířený pohled na prodej orientovaný na zákazníka. Klíčem k tomuto kurzu je zejména práce s námitkou jako projekcí skrytých potřeb, vyjednávání jako niterný proces hledání prostoru pro dohodu se zákazníkem a přehled celé řady vybraných pokročilých komunikačních technik, které mohou nakonec vést k uspokojení potřeb zákazníka cestou opakovaného nákupu. Účastníci budou mít možnost, podobně jako v předchozích kurzech, procvičovat modelové prodejní situace odpovídající realitě, a to proto, aby lépe fixovali probrané informace a osvojili si informace a dovednosti a díky nácviku získali možnost rychleji si tyto zažít v náročném každodenní praxi.

**LEKTOR****MUDr. Michal Čillík** (lektor, trenér, kouč, poradce)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Rekapitulace informací o významu poznání osobnosti a hierarchii potřeb • harvardská typologie chování • targeting & segmentace zákazníků z pohledu hodnoty obchodního kontaktu a kumulativní výpočet v rámci cílové skupiny zákazníků • produktivní otázky, jejich pozice, význam a přínos • námitka jako projekce skrytých potřeb a jejich zvládnutí cestou konkretizace a konverze • pokročilé techniky prodejní komunikace, přehled a nácvik • rekapitulace struktury prodejního rozhovoru jako klíče k prodejnímu úspěchu • vyjednávání dohody v prostředí rozdílných cílů jako nástroj efektivního způsobu sjednání prodejní dohody • analýza prodeje a následné aktivity.

**POZNÁMKA**

Kurz je veden interaktivní formou s nácviky základních dovedností za využití videa.

KÓD: 110510

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)**PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI  
PRO OBCHODNÍKY**

NOVINKA

14. – 15. 11. 2011

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Rozšířit a utřídit vědomosti o prezentacích a prezentování samotném • vyzkoušet si krátkou prezentaci a zhlédnout videozáznam vlastního vystoupení • poznat své silné stránky v souvislosti s vedením prezentace a příležitosti ke zlepšení • obdržet zpětnou vazbu od lektora a účastníků tréninku.

**LEKTOR****Mgr. Petra Šimková** (lektor, trenér, konzultant)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Analýza silných a slabých stránek v prezentačních dovednostech účastníků kurzu – na čem nejspíše poznáte požadovanou změnu ve svých prezentačních dovednostech • co činí prezentaci úspěšnou – která prezentace se Vám líbila a proč • příprava na prezentaci, čeho chci prezentací dosáhnout, jaké si stanovovat cíle a jak prezentaci zaměřit.

**Struktura a dramaturgie prezentace:** Co obsahuje úvod, hlavní část a závěr, typy osnov prezentace, sdělení – jak poskládat argumentaci, aby byla přesvědčivá – která z částí prezentace je pro úspěch klíčová.

**Jak zaujmout a působit přesvědčivě:** Verbální a neverbální stránka vystoupení, co dělá dobrý mluvčí, jak získat posluchače na svou stranu?

**Komunikace s publikem a moderování diskuze:** Jak reagovat na otázky a poradit si s námitkami a nesouhlasem publika – musíme vždy znát odpověď na jakoukoli otázku?

KÓD: 110630

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## ROZVOJ OBCHODNÍCH DOVEDNOSTÍ

NOVINKA

1. 12. 2011

09:00–13:00

### PŘÍNOSY

Každý z nás je v něčem dobrý mnohdy i výjimečný. Chcete začít podnikat a nejste si jistí, že si vyděláte dost? Podnikáte nebo jste majitelem firmy a chcete získat více platících klientů za méně úsilí?

### LEKTOR

**Ing. Tomáš Havrda** (nezávislý konzultant, lektor, business konzultant pro řadu úspěšných mezinárodních společností, majitel konzultační společnosti, finanční investor)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Teoretická část:** Přidaná hodnota • prodejní řeč • rozvoj vztahů s klienty • řízení obchodní schůzky • budování autority • budování komunity potenciálních klientů • jak se ocenit • prodejní proces • otázky vedoucí k uzavření obchodu • rozdíly mezi konzultačním a obchodním přístupem k prodeji • jak udržet business a další.

**Praktická část:** Tvorba Business plánu s klientem – jak pomoci prosadit u klienta obchodní příležitost. Tvorba Account plánu pro efektivní vytěžení příležitostí u klienta.

### POZNÁMKA

Pro větší efektivitu kurzu je vhodné, když si účastníci připraví konkrétní obchodní případy, které aktuálně řeší.

KÓD: 110140

CENA: 990 Kč bez DPH  
1 188 Kč (vč. 20% DPH)

## OBCHOD A KRIZE V NÁS ANEB „STÍŽNOST A REKLAMACE“

NOVINKA

6. – 7. 12. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Získáte nové dovednosti, které jsou tolik nezbytné při řešení reklamací a stížností vedoucí k udržení zákazníka. Pomůžeme Vám zlepšit odolnost vůči stresu v těchto situacích. Naučíme Vás, jak pochopit uvážování „obtížného“ zákazníka a předjímat konfliktní situace.

### LEKTOR

**Mgr. Dušan Kalášek** (projektový a krizový manažer)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Doporučené komunikační postupy – scénář vyřízení reklamace a stížnosti • databanka nejčastějších manipulací a námitek • individuální akční plán • doporučení dalšího rozvoje komunikačních dovedností • předjímání reklamací a stížností • obtížní zákazníci – proč existují a jak na ně • zvládání manipulací a námitek • taktika vyřízení reklamace a stížnosti • vedení rozhovoru a vyřešení situace • nejčastější chyby při vyřizování reklamací a stížností.

### POZNÁMKA

Tento kurz je maximálně interaktivní a všichni účastníci jsou zapojeni do rolových her.

KÓD: 109850

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## OBCHODNÍ A VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI

NOVINKA

25. – 26. 1. 2012

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Zdokonalíte si znalosti a dovednosti potřebné pro úspěšné vedení jednání a vyjednávání. Pomůžeme Vám s tréninkem přesvědčivosti v komunikaci. Zaměříme se na tzv. „vítězné vyjednávání“. Naučíme se znát a umět v praxi používat různé vyjednávací techniky. Ukážeme si jak se umět bránit nátlakovým vyjednávacím taktikám.

### LEKTOR

**Stanislava Vávrová** (lektorka a konzultantka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Vedení jednání a vyjednávání:** Osobnost vyjednavče • strategie jednání • příprava na jednání • potřeby komunikačního partnera • fáze průběhu jednání • vedení jednání v týmu • ústupky • ovlivňování průběhu jednání • efektivní argumentace • námítky a jejich překonávání • tabu při jednání • chyby při jednání • vyjednávací taktiky • nátlakové (manipulativní) taktiky a obrana proti nim • typy manipulátorů • jednání s různými typy lidí • jednání s problematickými typy lidí • rozvoj vztahů s partnery ve vyjednávání.

**Efektivní komunikace při vedení jednání a vyjednávání:** Jednání s různými typy manipulátorů • jednání s jednotlivými typy lidí • jednání s komplikovanými typy lidí • rozvoj vztahů s partnery ve vyjednávání.

KÓD: 209440

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)



# Je to tak snadné...

# Využijte možnosti on-line přihlášení na

# WWW.VOX.CZ.

8

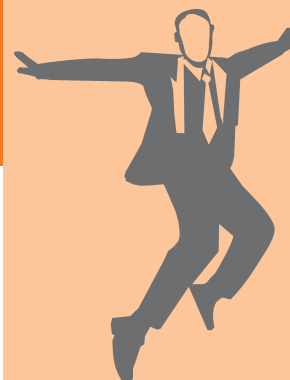
vzdělávání otevírá x možností



rozvoj  
osobních  
dovedností

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
1. – 2. 9. 2011	Sebezpoznání	5 990 Kč	7 188 Kč	110520	50
1. – 2. 9. 2011	Lektorské a trenérské dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	110500	50
8. – 9. 9. 2011	Osobní rozvoj	5 990 Kč	7 188 Kč	110200	50
13. – 14. 9. 2011	Magie ženského leadershipu aneb „Muži milují rituály ženy magii“	5 990 Kč	7 188 Kč	110010	51
15. 9. 2011	Společenské chování v praxi aneb „Jak si neudělat z ostudy kabát“	1 990 Kč	2 388 Kč	109340	51
30. 9. 2011	Co umím a jak se dál profesně a osobnostně rozvíjet?	3 190 Kč	3 828 Kč	109970	52
6. – 7. 10. 2011	Prevence syndromu vyhoření	5 990 Kč	7 188 Kč	110530	52
12. – 13. 10. 2011	Osobní růst aneb jak se vidím já, jak mne vidí druzí, jak bych se chtěl vidět	5 990 Kč	7 188 Kč	109810	52
18.– 19. 10. 2011	Beneopedie – tisícero dovedností komunikace a osobního rozvoje v jednom kurzu – Farmulti® metoda, psychovzorče® David Gruber Live	7 490 Kč	8 988 Kč	109130	53
27. 10. 2011	Zvyšování sebevědomí a worklife balance v profesním i osobním životě	3 190 Kč	3 828 Kč	110000	53
3. – 4. 11. 2011	Active training – aktivní metody výuky	5 990 Kč	7 188 Kč	110230	54
15. – 16. 11. 2011	Zlepšíte si koncentraci, paměť, tvořivost, motivační schopnosti – Farmulti® metoda, psychovzorče® David Gruber Live	7 490 Kč	8 988 Kč	109140	54
24. – 25. 11. 2011	Bálintovská skupina – pojdte hledat řešení	5 990 Kč	7 188 Kč	110540	55
24. – 25. 11. 2011	Osobní rozvoj	5 990 Kč	7 188 Kč	110220	50
2. 12. 2011	Lingvopedie - naučte se anglicky (němcky...), i když jste to už vzdali - Farmulti® metoda, psychovzorče® David Gruber Live	3 370 Kč	4 548 Kč	109170	55
7. – 8. 12. 2011	Osobní efektivita jednotlivce = efektivita celé firmy	5 990 Kč	7 188 Kč	109950	55
14. 12. 2011	Zvládání konfliktních situací asertivním způsobem	3 190 Kč	3 828 Kč	109270	56
15. 12. 2011	Společenské chování v praxi aneb „Jak si neudělat z ostudy kabát“	1 990 Kč	2 388 Kč	109350	51
15. 12. 2011	Vliv „chemie“ v našem mozku na úspěch	3 190 Kč	3 828 Kč	110370	56
12. – 13. 1. 2012	Zvládání stresu pro pokročilé aneb nehaste požáry, najděte příčiny!	5 990 Kč	7 188 Kč	209650	56
24. – 26. 1. 2012	Rychločtení®, racionální čtení®, text management, info management, techniky duševní práce – David Gruber Live – Gruber Originál	12 590 Kč	15 108 Kč	209070	57



## ■ EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE – NEVERBÁLNÍ A VERBÁLNÍ KOMUNIKACE

ASERTIVNÍ JEDNÁNÍ, ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ, ANTIMANIPULATIVNÍ STRATEGIE, PRINCIPY KOMUNIKACE VE STRESU A ZÁTĚŽOVÝCH SITUACÍCH ANEB JAK KOMUNIKOVAT, ABYCHOM SE MY SAMI I OKOLÍ CÍTILI LÉPE

13. – 14. 9. 2011  
11. – 12. 10. 2011  
25. – 26. 10. 2011  
8. – 9. 11. 2011  
6. – 7. 12. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 18

## ■ TIME MANAGEMENT 5. GENERACE – METODA SOUSTO Farmulti® metoda, psychovzorče®

26. – 27. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 31

## SEBEPOZNÁNÍ

NOVINKA

1. – 2. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Sebezpoznaní je důležitý předpoklad pro to, abychom měli život ve svých rukou a cítili se dobře. Budeme hledat vhodné způsoby, jak např. lépe zvládat emoce, jak se zbavit vnitřního kritika, budeme se učit posilovat sebevědomí.

## LEKTOR

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

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Jak vnímáme druhé a jak nás vnímají druhí** • vliv sebenaplňujícího se prorocství • emoce a emoční inteligence – k čemu jsou nám emoce, proč je emoční inteligence důležitá, jak emoce přijímat a lépe zvládat • práce s vnitřním kritikem a jak se ho zbavit.

**Jak posílit své sebevědomí a získat pocit vnitřní síly** • asertivní práva, respekt a sebeprosazení – proč je důležité uvědomit si svá asertivní práva, nácvik, jak asertivně odmitat, jak se prosazovat a jak reagovat na kritiku.

KÓD: 110520

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

LEKTORSKÉ  
A TRENÉRSKÉ  
DOVEDNOSTI

1. – 2. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Kurz Vám pomůže vyřešit Vaše problémy při prezentování informací a vzdělávání posluchačů. Naučíme Vás vystupovat před posluchači-studenty, jednání s jednotlivci a kolektivem, předávání informací, správné řízení vzdělávacího dialogu. Kladení otázek a hodnocení odpovědí. Poradíme Vám, jak správně a srozumitelně mluvit, využívat prezentační techniky, názorně předvádět nové dovednosti a možnosti, správně se pohybovat a znát psychologické jevy, spojené s mezilidskou komunikací a vzdělávacími dovednostmi. **Kurz je také vhodný pro přípravu lektorů na zkoušku Microsoft Certified Trainer.**

## LEKTOR

**Ing. Mgr. Jiří Svoboda** (VŠ pedagog, lektor, kouč, poradce)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

**Technika řeči:** Dýchání • vytváření hlasového tónu • vyladění hlasu • artikulace • modulace řeči • výslovnostní normy • hygiena hlasu.

**Rétorika:** Obsah projevu – cíl • kdo je posluchač • prostor, hlavní téma kontra vedlejší • rozvržení času při přednášce • forma projevu • základní zákonitosti projevu • příprava • teorie a praxe vedení vzdělávacího dialogu • argumentace a protiargumentace • názornost • prezentování, psychologické podmínky působnosti projevů • specifika odborných promluv • řečnické prostředky • téma, chyby a zlozvyky lektorů.

**Mimoslovní prostředky:** Využití mimiky a gest • řeč těla • zvládnutí prostoru • pohyb před posluchači • význam vzdálenosti mezi lidmi • zpětná vazba • paradoxní způsoby komunikace • téma a její zvládnutí.

**Lektorské prostředky:** Práce s pomůckami a jejich přiměřené používání • modely, vzorky • psaní a kreslení během výkladu • zpětný projektor • dataprojektor a počítačové prezentace.

KÓD: 110500

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## OSOBNÍ ROZVOJ

NOVINKA

8. – 9. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Poznání vlastní osobnosti Vám pomůže odhalit Vaše silné a slabé stránky. Míváte často strach a 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 vybudování svého pochroumaného sebevědomí. Nejdříve však musíte nalézt původ Vašich pochybností o sobě samých a pak teprve zjistíte, jaké kvality a krása se ve Vás ukrývají a jak s nimi můžeme pracovat.

## LEKTOR

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

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Poznání vlastní typologie osobnosti • pochopení svých vlastností • sebezpřijetí • vlastní přirozenost • pozitivní přerámování • budování sebevědomí • práce s předsudky • proč o sobě pochybujeme? • sebereflexe • vlastní důstojnost a sebedůvěra • svobodná vůle • umění říci Ne • překonání nesouhlasu.

**Grafologie:** Písmo usvědčí každého neboli budete si jistý v komunikaci s partnerem, pomocí rukopisu poznáte osobnost svou i svého partnera, kolegy nebo klienta.

**V osobní rovině:** Hluboké sebezpoznaní • 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.

KÓD: 110200

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 24. – 25. 11. 2011

KÓD: 110220

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)



## MAGIE ŽENSKÉHO LEADERSHIPU ANEB „MUŽI MILUJÍ RITUÁLY, ŽENY MAGII“

WORKSHOP NOVINKA

„Muži milují rituály, ženy magii.“ Magie ženského leadershipu je dvoudenní workshop pro ženy, který vytvořila Tereza Marie Dočkalová. Je určen manažerkám, majitelkám firem, maminkám i manželkám. Zkrátka všem ženám, které chtějí prohloubit své schopnosti pracovat s týmem a úspěšně ho vést. Dále pro ty ženy, které hledají propojení svých pracovních rolí s ženskostí, partnerstvím a mateřstvím.

**Workshop Magie ženského leadershipu** je do slova nabitý prožitkovými cvičeními a technikami, které tuto dovednost pomohou posílit a probudit u každé z účastnic. Všechny mistrovské techniky budou účastnice po absolvování workshopu umět aplikovat v praxi.

13. – 14. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Získání větší sebejistoty při vedení týmu, výchově dětí a v rodině • hlubší schopnosti motivovat sebe, rodinu i tým (větší zisky) • prohloubení schopnosti delegovat • znásobení pocitu radosti ze života i práce • nalezení rovnováhy mezi pracovním a profesním životem • prohloubení schopnosti relaxace • získání více energie • zlepšení firemního klimatu a klimatu v osobním životě.

### LEKTOR

**Tereza Marie Dočkalová** (ACC kouč, trenér)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Posilování vlastních schopností vést kolektiv jako žena – ženské mistrovství • uvědomění si vnitřních zdrojů důležitých pro vedení sebe, rodiny i týmu • práce se stinnými stránkami a pocity viny • práce s hodnotami a vytváření harmonických vztahů • efektivní plánování priorit v čase – propojování ženských rolí • vlastní časová osa – s časem a v čase, úspěšná implementace projektu v čase • práce s vizí – efekt skupinové a sdílené vize • relaxační techniky a ženské rituály • biorytmus ženského organismu a jeho využití jako zdroj energie.

KÓD: 110010

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## SPOLEČENSKÉ CHOVÁNÍ V PRAXI ANEB „JAK SI NEUDĚLAT Z OSTUDY KABÁT“

15. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Etiketa znamená nejen významnou společenskou událost, černý oblek, noblesní držení sklenice a vytříbenou konverzaci, ale také soubor pravidel a zvyklostí pro vzájemný kontakt lidí i v běžném životě, třeba v zaměstnání, tramvaji, doma nebo na ulici. Společenské chování stále více přestává být soukromou věcí člověka a stává se i nutnou pracovní podmínkou. Vzájemné styky, zvláště kulturní, politické a podnikatelské, v dnešním otevřeném světě náhle odhalily deficit našich schopností komunikovat s okolím jak v neznalosti jazyků, tak v neobratnosti při společenských akcích, obchodních a politických setkáních, ale také v běžných situacích. Každá taková situace je jedinečná, neopakovatelná – opakuj se jen principy, kterým se lze naučit. Kdo by nechtěl zapůsobit vybraným chováním?

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Základní principy společenského chování a jejich použití v praxi • etiketa všedního dne • pravidla a zásady běžných společenských příležitostí, pracovních a slavnostních společenských událostí (návštěva, svatba, pracovní oběd, recepce, banket, raut, garden party, večírek, ples, atd.) • etiketa v oblékání, jak správně číst dress cod • společenská konverzace – pozdravy, přednosti a titulování, představování, používání vizitek, vykání/tykání, praktické rady pro společenský rozhovor • stolování – teorie a praxe, včetně praktických doporučení v obtížných situacích • přípitky, proslovy, kouření a alkohol • nehody ve společnosti, největší prohřešky vůči společenským pravidlům • diskuze k tématu, otázky a odpovědi.

KÓD: 109340

CENA: 1 990 Kč bez DPH  
2 388 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 15. 12. 2011



KÓD: 109350

CENA: 1 990 Kč bez DPH  
2 388 Kč (vč. 20% DPH)



**Vzdělávací společnost 1. VOX a.s. získala v rámci certifikace třetí nejvyšší „ratingový stupeň A“ (nejvyšší stupeň v ČR), tj. „špičková instituce s mezinárodní zkušeností“.**

## CO UMÍM A JAK SE DÁL PROFESNĚ A OSOBNOSTNĚ ROZVÍJET?

## PREVENCE SYNDROMU VYHOŘENÍ

## OSOBNÍ RŮST aneb JAK SE VIDÍM JÁ, JAK MNE VIDÍ DRUZÍ, JAK BYCH SE CHTĚL VIDĚT

NOVINKA

30. 9. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Pomůžeme Vám uchopit Vaši roli a pozici ve firmě a ujasnit si osobní cíle, očekávání a motivaci. Zanalyzujete vlastní kompetence a vypracujete svůj self-assessment (sebehodnocení) ve vztahu k Vašemu profesnímu zaměření. Poznáte Vaše kvality a přednosti a naučíte se s nimi pracovat. Představíme Vám model „work-life-balance“ (tj. rovnováhu mezi pracovním a osobním životem), který je prevencí syndromu vyhoření. Naučíte se, jak tento model aplikovat v praxi a tím dosahovat vyšší efektivity práce, zvýšit osobní a profesní naplnění a spokojenost. Naučíme Vás hodnotit výsledky odvedené práce a sám/sama sebe. Načnete možnosti, motivaci a inspiraci k osobnímu rozvoji a vytvoříte si vlastní plán profesního a osobnostního růstu.

### LEKTOR

**Jana Tikalová, M. A.** (lektorka, konzultantka, kouč)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Co jsou kompetence? • definování a analyzování vlastních kompetencí • sebehodnocení, aneb self assessment • co je model work-life-balance a práce s ním • vytvoření vlastního plánu profesního a osobnostního růstu.

KÓD: 109970

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

6. – 7. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Společně zmapujeme podpůrné zdroje, které vás mohou chránit před vyhořením. Budeme nalézat další možnosti a pracovat na konkrétním plánu, jak vyhoření předejít, případně jak tento proces zastavit, pokud k němu již máte nakročeno. Naučíte se rozpoznat první projevy syndromu vyhoření a včas zasáhnout.

### LEKTOR

**Mgr. MgA. Helena Bezděková** (psycholožka, psychoterapeutka, koučka, trenérka, facilitátorka Bální-tovské skupiny)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Rizikové faktory vedoucí k psychickému vyhoření • průběh procesu vyhoření • jak rozpoznat první příznaky • možnosti předcházení psychickému vyhoření • sebezpoznavací techniky • zmapování individuálních podpůrných zdrojů a možností prevence • praktický nácvik technik snižování distresu – jak se uvolnit a zklidnit, jak nabrat energii • vytvoření individuálního plánu, jak předcházet syndromu vyhoření • „Co s tím, když už se to stalo?“.

KÓD: 110530

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

12. – 13. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz otevírá nové pohledy do Vaší osobnosti. Poznání vlastní osobnosti je důležitým předpokladem pro vypracování vaší optimální životní (osobní i profesní) strategie. Než začnete jednat je dobré znát kladné i záporné stránky své osobnosti.

### LEKTOR

**PhDr. Iva Ruskovská** (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Sebezpoznaní a kritický náhled na vlastní osobnost je nejtěžším a zároveň nejdůležitějším aspektem práce na sobě. Formou interaktivního prožitku budete mít možnost lépe poznat svoji osobnost, uvědomění si svého chování v interpersonálních vztazích. Odhalení nepoznaných či skrytých oblastí Vaší osobnosti Vás posune do dalších rovin vnímání sebe a svého okolí. Kurz Vám pomůže v orientaci ve své vlastní osobnosti. Nácvik relaxační metody – autogenního tréninku.

KÓD: 109810

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)



# Zakázkové vzdělávání...

## skutečně podle Vašich představ

donatova@vox-kurzy.cz  
tel. 226 539 683

## BENEOPEDIE® TISÍCERO DOVEDNOSTÍ KOMUNIKACE A OSOBNÍHO ROZVOJE v jednom kurzu DAVID GRUBER LIVE FARMULTI® METODA, PSYCHOVZORCE®

### Beneopedie®

je nový název vědy o tom, jak se dobře vzdělávat, úspěšně pracovat a spokojeně žít. Zahrnuje mj. všechny „managerial soft skills“, a to ve vyšší generaci. Tato věda existovala již od roku 1984 pod názvem „techniky duševní práce“. Původní název však nezasvěcené mohl mýlit – sváděl je k domněnce, že jde jen o souhrn určitých postupů, a ne o vědní disciplínu s regulérním předmětem, metodikou, nástroji, publikacemi a výukou. Nový seriózní název vznikl po čtvrtstoletí famózního fungování na našem vzdělávacím a knižním trhu. Že beneopedie může pro vás udělat překvapivě hodně, o tom níže v popisku – a hlavně při vaší osobní účasti na tomto kurzu.

18. – 19. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Ve dvou dnech se probere podstatné know-how z kurzů:

- Argumentace a přesvědčování
- Zvládnutí výběrových pohovorů, konkurzů
- Zvládnutí zkoušek – příprava i vlastní zkouška
- 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 zvládnutí emocí
- Tajemství úspěšného prodeje, marketingu, reklamy
- Asertivní sebeprosazení
- aj.

### Motto:

Máte dvě možnosti:

- 1) Nekonečná řada dílčích řešení: Učit se v mnoha desítkách jednotlivých kurzů různé dovednosti z oblasti komunikace a osobního rozvoje. Vynaložit na to desítky dnů času, přiměřeně peněz.
- 2) Komplexní řešení all in one: Ovládnout několik málo obecných principů, kterými se řídí všechny tyto dovednosti – a z těchto principů si pak poskládat ve své praxi jakoukoliv potřebnou dovednost. Vynaložit dva dny času a mnohokrát méně peněz.

Kurzy Davida Grubera s psychovzorci® přináší řešení druhého typu v podobě jako žádné jiné!

### LEKTOR

**Ing. David Gruber** (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Tento kurz nabízí variantu 2) z motta.** Ani po tomto kurzu nepřestanou být pro vás jiné kurzy zajímavé – ale budete je absolvovat mnohem efektivněji a s nadhledem nad jejich lektory. Z psychovzorci®, které zde nastudujete a procvičíte, si pak můžete sami poskládat schopnosti a dovednosti uvedené výše. Tak jako se mnoho desítek chemických prvků skládá z protonů, neutronů a elektronů, tak se mnoho desítek komunikačních dovedností a dovedností rozvoje osobnosti skládá jen z několika málo psychovzorců – jen se pokaždé namíchá jejich jiná kombinace. Přemýšlejte nad touto skvělou úsporou školicího času, peněz, energie...

Těžko to zde krátce popsat – to se musí zažít!

Dobrým vodítkem v rozhodování o účasti na tomto kurzu je, že psychovzorci uvádějí v nadšení účastníky kurzů Davida Grubera už přes 25 let. Žít a pracovat a) se znalostí psychovzorciů anebo b) bez ní? To je obdobná volba jako žít, pracovat, studovat, rozvíjet se, komunikovat, konkurovat jiným a) s počítačem, internetem, mobilem – anebo b) bez nich.

### POZNÁMKA

Pracovní manuál, **bestseller „Zlatá kniha komunikace“** autora Davida Grubera s největší systematickou sbírkou psychovzorciů® v jedné knize dosud na světě.

KÓD: 109130

CENA: 7 490 Kč bez DPH

8 988 Kč (vč. 20% DPH)

## ZVYŠOVÁNÍ SEBEVĚDOMÍ A WORKLIFE BALANCE V PROFESNÍM I OSOBNÍM ŽIVOTĚ

27. 10. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz Vám pomůže uvědomit si Vaše kompetence, zanalyzujete Vaše znalosti, schopnosti a postoje, se kterými budete dále pracovat. Vypracujete si self-assessment (sebehodnocení) ve vztahu k Vašemu profesnímu zaměření. Poznáte Vaše kvality a přednosti a naučíte se s nimi pracovat. Sestavíte si Váš pracovní a osobní akční plán. Kurz přispěje ke zvyšování Vašeho sebevědomí, k dosahování vyšší efektivity práce, osobního a profesního naplnění a spokojenosti. Určíte si, jak ve svém pracovním vytížení nalézt čas pro sebe a své okolí.

### LEKTOR

**Jana Tikalová, M. A.** (lektorka, konzultantka, kouč)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Určit vlastní kompetence • dokázat se sebehodnotit, oceňovat své úspěchy a kompetence • definovat a zanalyzovat vlastní kompetence • uvědomit si své znalosti, schopnosti a postoje • znát techniky osobnostního a profesního rozvoje • určit vlastní cíle a techniky dosahování cílů a změn.

### POZNÁMKA

**Kurz je veden interaktivní formou – samostatná práce, s lektorem a ve skupinkách.**

KÓD: 110000

CENA: 3 190 Kč bez DPH

3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## ACTIVE TRAINING – AKTIVNÍ METODY VÝUKY

NOVINKA

3. – 4. 11. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Seznámíte se s aktivními metodami mnoha typů. Vyzkoušené metody Vám pomůžeme zapracovat do Vaší praxe. Provedeme aktivní rozbor aktivit. Pomůžeme Vám zapojit „hlavu, ruku i srdce“ (rozum, tělo, emoce). Poradíme Vám, jak vytvářet aktivity na míru své praxe. Osvojíte si principy zkušenostního učení ku prospěchu svých účastníků.

### LEKTOR

**Mgr. Jan Froněk** (lektor, kouč, facilitátor)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Metody pro efektivní začátek kurzu a vstup do tématu • způsoby sdílení odpovědnosti s účastníky za výsledky kurzu • metody na seznámení a vyjádření očekávání • metody zklidňující i aktivizační (energizery) • metody rozboru zážitku – způsoby vedení review (včetně zásad pro videorozbor) • metody na rozvoj měkkých dovedností (konkrétní témata budou vybrána na základě odborného zázemí účastníků) • zásady pro bezpečné použití hraní rolí a simulací • týmové hry • designování a tvorba vlastní aktivní metody • facilitace aktivit • prostor pro sdílení zkušeností a triků • práce s bariérami účastníků • využití běžných materiálů pro výuku (papíry, židle, provázky atd.) • kde najít volně dostupné databáze aktivních metod.

KÓD: 110230

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## ZLEPŠETE SI KONCENTRACI, PAMĚŤ, TVOŘIVOST, MOTIVAČNÍ SCHOPNOSTI DAVID GRUBER LIVE FARMULTI® METODA, PSYCHOVZORCE®

NOVINKA

### Historie kurzu

Spolu s kurzy Racionální čtení®, Jak se efektivně učit cizí jazyk a komunikačními kurzy nejproslavenější z autorských kurzů Davida Grubera. Kurz „Koncentrace, paměť, tvořivost“ tvoří jádro právě toho, čím se Gruberovo rychločtení pozitivně odlišuje od obdobných zahraničních metod typu speedreading či Schnellesen. Naprostý autorský originál kurzu – ze zahraničí nebyly známy do vzniku tohoto kurzu žádné velmi blízké kurzové obdoby. Obsahuje dva nejslavnější Gruberovy psychovzorce® – psychovzorec profesionální koncentrace a psychovzorec zjišťovací a zpětně poznávací paměti. Tyto psychovzorce uváděly v nadšení účastníky kurzů racionálního čtení už od roku 1983 (přes 260 repríz). Pro velký úspěch se osamostatnily do kurzu s názvem „Koncentrace, paměť, tvořivost“, pod nímž měly přes 100 repríz. Název a obsah tohoto kurzu jsou spojeny se jménem autora Davida Grubera stejně jako Prodaná nevěsta se jménem Bedřicha Smetany.

15. – 16. 11. 2011

09:00 – 16:00

### PŘÍNOSY

Ovládnutí profesionální koncentrace, motivace, stimulace – jak vykonávat jakoukoliv cílevědomou činnost rychleji, přesněji, s menším počtem chyb, s menší únavou. Jak dotahovat náročnější pracovní a studijní projekty do úspěšného konce – jak neztroskotat v krizi po opadnutí počátečního nadšení. Jak se konečně naučit anglicky. Jak odhalit v sobě dřímajícího paměťového génia a využít to na jména lidí, na vyhrávání slovních soubojů na poradách, při konkurzech, zkouškách, assessmentech... Jak sršet neotřelými tvořivými nápady a mít tak stále konkurenční výhodu ve společnosti znalostí. (Nejde zde o tvořivost uměleckou, ale spíše manažerskou či podnikatelskou.) S pomocí psychovzorce profesionální koncentrace budete hned na konci kurzu znát i podstatu řady manažerských metod time managementu a dalších soft skills, které teprve budou vymyšleny, a které k nám přijdou s gloriolou Západu třeba až za několik let.

### LEKTOR

**Ing. David Gruber** (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Profesionální koncentrace jako lék na chyby, nestíhání, únavu. Jako maják, který vás zachrání před ztroskotáním dlouhodobých projektů. Jak si za 15 minut zapamatovat spolehlivě křestní jména spoluúčastníků kurzu. Jak pomocí paměťové asociační listiny úspěšně argumentovat ve sporu. Jak pomocí paměťových asociací argumentoval Ciccero nebo ministři zahr. věcí USA. Jak zabránit „schodovému efektu“ (až na schodech si uvědomím, co přesně jsem měl říci. Anglická slovíčka a fráze – od nynějška už v pohodě. Vystižení hlavní myšlenky textu ve třech větách – další světové nový psychovzorec® Davida Grubera. Vše podstatné o paměti, na co si vzpomenete a na co se zeptáte. Koncentrace a váš reálný úspěch v čemkoliv, do čeho se pustíte. Překonání nebezpečné a velmi rozšířené báchorky o „pevné vůli, píli a houževnatosti“ coby cestě k úspěchu (na tento omyl například doplatilo přes 90 % těch, kteří se pokusili ovládnout angličtinu – ti skončili jako chroničtí začátečníci). Jste v kariéře tím a právě tím, jak umíte používat paměťovou asociační listinu. Tvořivé myšlení a neustálé udržování náskoku před konkurencí. Tvořivost slovní, vyjadřovací, myšlenková. Brainstormingové metody.

### POZNÁMKA

1. V ceně je pracovní manuál a bestseller „Rychločtení, rychlostudium, info management“ autora Davida Grubera (dotisk sedmého vydání z roku 2009). Celkově jde o proslulý kurz s více než dvacetiletou tradicí, který je průběžně upgradován na potřeby současnosti.
2. Obsah se do jisté míry prolíná s kurzem racionálního čtení. Kdo absolvoval Racionální čtení, ten zde zažije často opakování látky.
3. Kurz je natolik populární, že svádí různé plagiátory u jiných vzdělávacích firem k téměř doslovnému opisování řady popisových hesel a lákání zájemců na téma proslavené Davidem Gruberem. Ovšem s jiným lektorem, který začal svou kariéru až po roce 1989, po proslavení Gruberova originálu... V historii všech autorských děl, uměleckých či odborných, vždy platilo: Nelegální nápodobou jsou vždy napadána hlavně ta nejskvělejší a nejceněnější díla, nejužitečnější tematické nápady. A to je snad nejlepší záruka kvality, užitečnosti a hodnoty kurzu, jehož originál vám zde nabízíme.

KÓD: 109140

CENA: 7 490 Kč bez DPH  
8 988 Kč (vč. 20% DPH)

## BÁLINTOVSKÁ SKUPINA – POJĎTE HLEDAT ŘEŠENÍ

WORKSHOP NOVINKA

24. – 25. 11. 2011

09:00–16:00

Workshop doporučujeme zejména osobám pracujícím s lidmi, těm, kteří se nemají s kým poradit nebo jim to jejich pracovní prostředí neumožňuje (lektori, manažeři, obchodníci, úředníci, sociální pracovníci, učitelé, zdravotníci, ti, co pracují sami, v konkurenčním prostředí apod.).

### PŘÍNOSY

Nevíte, jak vyřešit nějaký problém či konflikt? Potřebovali byste k tomu získat inspiraci a nadhled? Rozhodujete se o něčem důležitém? Chtěli byste více porozumět problému či konfliktu, který už proběhl nebo právě probíhá? Budeme pracovat společně právě na těchto věcech.

### LEKTOR

**Mgr. MgrA. Helena Bezděková** (psycholožka, psychotherapeutka, koučka, trenérka, facilitátorka Bálintovské skupiny)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Úvod • vysvětlení pravidel průběhu Bálintovské skupiny • dvanáct kol Bálintovské skupiny • zakončení.

### POZNÁMKA

Je to metoda, pomocí níž účastník hovořící o problému či konfliktu získává návrhy na řešení a hlubší náhled. Jedno kolo trvá přibližně 45–60 minut, řídí ji facilitátor a probíhá po fázích (představení situace, otázky, fantazie, návrhy na řešení, závěrečné slovo účastníka o tom, co si z průběhu skupiny vzal a pro jaké řešení se rozhodl). Podstatou metody je, že využívá synergie skupiny, toho, že „víc hlav víc ví“. To znamená, že ostatní nezaujatí účastníci (na rozdíl od přátel a kolegů) vždy poukážou na aspekty a faktory, které si dosud účastník neuvědomoval, a proto získává poměrně rychle mnohem hlubší náhled na situaci a nakonec si vybere to nejvhodnější řešení.

KÓD: 110540

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## LINGVOPEDIE – NAUČTE SE ANGLICKY (NĚMECKY,...), I KDYŽ JSTE TO UŽ VZDALI DAVID GRUBER LIVE FARMULTI® METODA, PSYCHOVZORCE®

### Historie kurzu

Ve stručné podobě součást kurzu „Racionální čtení“ od roku 1984, poněkud podrobněji v kurzech „Vybrané manažerské techniky“ a „Koncentrace, paměť, tvořivost“. Od roku 1992 samostatně. Celkové stovky repríz tohoto tématu. Technika duševní práce „Jak se efektivně učit cizí jazyk“, dnes „Lingvopedie“ je jednou z nejvíce spolehlivých, účinných a proslavených technik z autorské dílny jejího kurzového průkopníka Davida Grubera.

### Motto

Na zájemce se na českém trhu valí spousta metod, nejednou s agresivní klamavou reklamou, která označuje za „úžasnou novinku“ něco, co už zde bylo dávno. (Nemravnost takových metod poznáte snadno – jejich autoři „zapomínají“ uctivě citovat průkopníka Davida Grubera.) **Lingvopedie – nová nauka o efektivním studiu cizích jazyků** – není jakousi jednou další metodou, ale ve svém metodickém portfoliu zahrnuje přehled všech relevantních metod. Dokonce si zde pomoci psychovzorců budete umět rámcově odvodit i metody, které teprve vzniknou. Lingvopedie Vám nenutí názor, že ta či ona metoda je nejlepší, ale respektuje Vaši osobnost a doporučuje vybrat, co právě Vám nejvíce sedí, nejvíce vyhovuje. To Vás nejlépe dovede k cíli, ovšem za podmínky, že si osvojíte psychologické umění „jak se přinutit – nepřestat – vytrvat“, proniknete do tajů paměti a dalších technik duševní práce; krátce – když ovládnete psychovzorce®.

2. 12. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Bez tohoto kurzu končí většina studujících coby věční začátečníci. Po tomto kurzu je toto nebezpečí minimalizováno – a při důsledném dodržování rad z kurzu zažehnáno. Kurz je zaměřen prioritně na angličtinu, ale mnoho užitečného se dovědí i studující jiných cizích jazyků. Kurz snímá z Vašeho hrdla oprátku typu „bud se tu angličtinu konečně naučís, anebo prožij zbytek života odborně i osobně hodně nízko ve společnosti“.

### LEKTOR

**Ing. David Gruber** (autor originální české FARMULTI® metodiky rychlého čtení)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Kurz je o tom, že Vás čeká mj. hora tvrdé práce a odříkání – ale hlavně o tom, jak tuto práci urychlit, učinit vysoce snesitelnou, hravou až zábavnou • jak minimalizovat a zpříjemnit „protivnou“ gramatiku • jak nepřestat, jak překonat krizi po opadnutí počátečního nadšení • jak to vše KONEČNĚ dotáhnout • jak vybrat optimální metodu, pomůcky, školu z nepřehledné bobtnající nabídky • podle čeho volit pomůcky – podle mohutnosti reklamy a nebo podle toho, jak se autoři pomůcky sami uměli učit a naučit • metody klasické, přirozené, sugestopedické, superlearningové, paralelní četby, přechodové četby, interlineárního překladače aj. – poznejte podstatu, naučte se odlišit jádro užitečnosti od reklamního pozlátka • studovat doma či v zahraničí? • studovat s rodilým mluvčím nebo českým angličtinářem? • kde vzít čas? • jak překonat únavu z jiných povinností? • vše potřebné o paměti v souvislosti s jazyky • kdy se učit jednotlivá slovíčka a kdy fráze, věty, větší celky? • s kartičkovou metodou z ČR do Hollywoodu • slovíčkový karban a slovíčkový tenis – hrajte si a po hře se přistihněte, že znáte o 50 slovíček, frází více • díky mimořádně bohatým zkušenostem lektora optimální odpověď téměř na jakoukoliv otázku v diskuzi.

### POZNÁMKA

Pro každého účastníka **ZDARMA bestseller Davida Grubera „Jak se efektivně učit cizí jazyk“**, česko-anglické vydání s anglicky namluveným CD. Nyní sedmé, vylepšené vydání jedné z nejprodávanějších odborných knih na českém knižním trhu vůbec.

KÓD: 109170

CENA: 3 790 Kč bez DPH  
4 548 Kč (vč. 20% DPH)

## OSOBNÍ EFEKTIVITA JEDNOTLIVCE = EFEKTIVITA CELÉ FIRMY

7. – 8. 12. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Kurz je určen všem, kteří vědí, že věci je vřadycky možné dělat lépe a chtějí zjistit, jak to udělat v jejich konkrétním případě. V kurzu se budete věnovat mnoha aspektům osobní výkonnosti, schopnosti dělat změny, být kreativní, umět víc než jen hospodařit s časem a zvládat Time management, ale také jak rozpoznávat priority z dlouhodobého úhlu pohledu, schopnost rychle a pružně se rozhodovat, jak se vyhnout zbytečným konfliktům, stresu a starostem a co dělat, pokud už se problémy nebo stres objeví. Výsledkem kurzu by mělo být větší sebevědomí, jistota, že umíme dobře zvládat všechny situace, kterým musíme čelit. A hlavně – naučíme se, jak nezůstat jen u slov, ale jak to všechno UVÉST DO PRAXE.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Realistický pohled na dosavadní osobní výkonnost • možnosti zefektivnění • trénink kreativity a schopnosti rozhodovat se • Time management z jiného úhlu pohledu • stanovování priorit a schopnost odhadnout dlouhodobý dopad jednotlivých rozhodnutí • zvládání konfliktů a náročných situací • jak zvládnout vlastní emoce a stres • schopnost dělat změny • jak uvést nápady do praxe a hlavně jak s tím po týdnu neskončit • odstranění zlovyvků likvidujících osobní výkonnost.

### POZNÁMKA

**Vypracování plánu dalšího osobního rozvoje pro každého účastníka kurzu.**

KÓD: 109950

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ ASERTIVNÍM ZPŮSOBEM

– TRÉNINK A NÁCVIK KONSTRUKTIVNÍCH KOMUNIKAČNÍCH TECHNIK

NOVINKA

**BONUS:** Každý účastník obdrží psychologický osobnostní profil od lektorky - psychodiagnostičky

14. 12. 2011

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Účastníci budou trénovat žádoucí a konstruktivní reakce v zátěžových situacích, které dosud nevládají plně ke své spokojenosti. Dále protrénují dovednosti „udržet“ si hlavu nad vodou a zachovat „glanc“ i v situacích konfliktních. Osvojí si asertivní komunikační techniky a prostřednictvím kamerových technik a modelových situací se je budou snažit „dostat pod kůži“ tak, aby je pak aplikovali i ve své denní praxi.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

**Principy asertivní komunikace:** Typy nekonstruktivního chování • diagnóza vlastního stylu jednání a reagování v emočně nepříjemných situacích • asertivní techniky • přeskakující gramodeska • dovednost přijímat i poskytovat kritiku a ocenění • negativní dotazování a ignorování • dovednost odmítání, požádání o laskavost • kompromisní řešení vypjatých situací • test asertivity.

**Vznik a typy konfliktů:** Zdroje konfliktů • konstruktivní přístup k řešení konfliktů • dovednost zvolit optimální strategii v konfliktu • individuální práce s vnitřními konflikty • strategie jednání v konfliktu.

**Základní strategie řízení konfliktu a jejich flexibilní využití podle partnera v dialogu a dle situace:** Nácvik prostřednictvím modelových situací a kamerových technik • zpětná vazba účastníkům. Diagnostika individuálního přístupu ke konfliktu – test.

Pozitivní přínos konfliktů pro firemní komunikaci. Role v týmu a týmová kooperace. Trénink slovní pohotovosti, korekce nežádoucích faktorů v neverbální komunikaci.

KÓD: 109270

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## VLIV „CHEMIE“ V NAŠEM MOZKU NA ÚSPĚCH

NOVINKA

15. 12. 2011

09:00-16:00

### PŘÍNOSY

Školení, ze kterých vybíráte, jsou obvykle založena na psychologických přístupech. Tento den však věnujeme skutečným příčinám toho, jak se cítíme a chováme.

### LEKTOR

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

### OBSAHOVÉ PRIORITY

O čem všem rozhodují chemické pochody v našem organismu? • Co se děje v našem mozku v různých situacích? • Čím se liší mozek mužský a ženský? • Na jaký mozek jsou stavěny požadavky organizací (firm, škol, úřadů)? • Mohu poznat, jaký mozek mám já? • Jak tyto poznatky využít ve svém životě?

KÓD: 110370

CENA: 3 190 Kč bez DPH  
3 828 Kč (vč. 20% DPH)

## ZVLÁDÁNÍ STRESU PRO POKROČILÉ ANEB NEHAŠTE POŽÁRY, NAJDĚTE PŘÍČINY!

NOVINKA

12. – 13. 1. 2012

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Budeme se zabývat hlubšími mechanismy působení stresu na člověka. Seznámíme se s metodami moderní psychoterapie, které umožňují přerámovat životní vzorce, přestavět postoje, nalézt efektivnější způsoby řešení problémů a dosáhnout tak lepší psychické odolnosti a vyšší kvality života.

### LEKTOR

**Mgr. Vladimír Halama** (lektor, kouč, psychoterapeut, podnikatel)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Zelená kniha Evropské komise 2005 „Zlepšení duševního zdraví obyvatelstva“ • stres • eustres • distres • strach • úzkost • jistota • nejistota • frustrace • neuróza • psychosomatika • syndrom vyhoření • noogenní deprese.

Stresory • úspěch • společenská pozice • životní vzorce • autorita • povinnost • dokonalost • veřejné mínění • mediokracie • manipulace • narcismus • egoismus • persona • individuace • hodnoty • stupně morálního vývoje • majetek • index štěstí • downshifting.

Psychoterapie není jen léčení, ale také předcházení, prevence stresu • pravdivé poznání sebe i druhých lidí za účelem obnovy duševních i tělesných sil a rozvoje osobního i společenského života • životní koučink • psychická odolnost.

Metody moderní psychoterapie • změna vnější a vnitřní • alternativní reakce • stres v historii • antistresové metody dávné moudrosti lidstva • spiritualita.

### POZNÁMKA

**Kurz je flexibilně přizpůsobován potřebám a očekáváním účastníků. Lektor spojuje zkušenosti z byznysu a psychoterapie. Díky této výjimečné kombinaci se dokáže vžít do problematiky firemní praxe a chápat emoční záťaž, které jsou manažeři denně vystaveni.**

KÓD: 209650

CENA: 5 990 Kč bez DPH  
7 188 Kč (vč. 20% DPH)

## RYCHLOČTENÍ®, RACIONÁLNÍ ČTENÍ®, TEXT MANAGEMENT, INFO MANAGEMENT, TECHNIKY DUŠEVNÍ PRÁCE DAVID GRUBER LIVE GRUBER ORIGINÁL

Tento kurz ve formě pro veřejnost je nabízen ze všech pražských agentur jediné u společnosti 1. VOX a.s.!

Pravděpodobně neúspěšnější a nejžádanější kurz moderní historie vzdělávání dospělých v naší zemi! Vznikl od základu v autorské výzkumné dílně Davida Grubera – a to v době, kdy existovala jen velmi řídká knižní literatura o zdrojových zahraničních metodách typu speedreading či Schnellesen. David Gruber tuto literaturu tvořivě nastudoval, doplnil o světově nové psychovzorce® - a vznikla nová originální kvalita. První návrh osnovy je z roku 1977, první kurz proběhl v březnu 1983, první veřejný kurz v červenci 1986. Od té doby se stále upravuje a přizpůsobuje novým podmínkám. Do roku 2011 proběhlo přes 350 repríz s tisíci absolventy – často špičkovými odborníky ve všech resortech a sférách života.

24. – 26. 1. 2012

09:00–16:00

### PŘÍNOSY

Statistiky posledních let hovoří zhruba o pětinašobení čtenářského výkonu během kurzu (podílí se na něm rovnoměrně zvýšená rychlost čtení, míra zapamatování, schopnost vyhmátnout podstatné). Získání citelné úlevy při zvládnání 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!

Přímo na kurzu se naučíte číst většinu běžných denních pracovních textů dvakrát až čtyřikrát rychleji – s výrazně lepším zapamatováním podstatného a lepším ignorováním druhořadého.

Kurz obsahuje i rychloststudium (= 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 tváří. Psychovzorce®

- profesionální koncentrace
- zjišťovací a zpětně poznávací paměti
- opozice podvědomí
- psychické teorie relativity
- aj.

V této podobě nové 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!

### LEKTOR

**Ing. David Gruber** (autor originální české FARMUL-TI® metodiky rychlého čtení)

### OBSAHOVÉ PRIORITY

Úvodní testy čtenářského výkonu (rychlost, chápavost, schopnost odlišit podstatné), výcvik v rychločtení, závěrečné testy • důraz na několikanásobné zlepšení čtenářského výkonu přímo na kurzu • rychlovyhledávání, rychloststudium – racionální čtení • zlepšení koncentrace a paměti • paměťová asociační listina • vedlejší efekty pro rychloststudium cizího jazyka, prezentační dovednosti, vyjednávání, ovládnutí angličtiny • jak získat značnou informační konkurenční výhodu, když přísun 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“** – dlouhá léta nejprodávanejší kniha nakladatelství Management Press Praha. Nyní upravené 7. vydání – upgrade 2008.

KÓD: 209070

CENA: 12 590 Kč bez DPH  
15 108 Kč (vč. 20% DPH)



# Vzdělávání Otevírá X možností

## WWW.VOX.CZ

777 741 777  
226 539 670

9

vzdělávání otevírá x možností



asistentky

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
8. 9. 2011	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	110070	60
20. 9. a 11. 10. 2011	Prvotřídní asistentka – volný cyklus	4 450 Kč	5 340 Kč	110380	60
20. 9. 2011	Prvotřídní asistentka – vnitřní podpora 1. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109750	60
5. 10. 2011	Dokonalá asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	109580	60
11. 10. 2011	Prvotřídní asistentka – reprezentace firmy 2. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109760	61
19. 10. 2011	Úprava obchodních a úředních písemností podle normy	1 190 Kč	2 388 Kč	109980	61
25. – 26. 10. 2011	Office manažer – pilíř firemní struktury	5 490 Kč	6 588 Kč	109310	61
8. a 29. 11. 2011	Prvotřídní asistentka – volný cyklus	4 450 Kč	5 340 Kč	110400	61
8. 11. 2011	Prvotřídní asistentka – vnitřní podpora 1. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109770	62
21. 11. 2011	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	2 490 Kč	2 988 Kč	110560	62
29. 11. 2011	Prvotřídní asistentka – reprezentace firmy 2. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109780	62
9. 12. 2011	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	110080	60
18. 1. 2012	Úprava obchodních a úředních písemností podle normy	1 190 Kč	2 388 Kč	209990	62
27. 1. 2012	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	210120	60

**WWW.VOX.CZ**



## ■ TIME MANAGEMENT A ZVLÁDÁNÍ STRESU

19. – 20. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 28

## ■ JAK VYJÍT S KAŽDÝM – TYPOLOGIE OSOBNOSTI PRO KAŽDÝ DEN

20. 9. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 18

## ■ NEJČASTĚJŠÍ CHYBY V MLUVENÉM A PSANÉM PROJEVU

24. 10. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 21

## ■ TELEFONICKÁ KOMUNIKACE – ZÁKLAD FIREMNÍ A OSOBNÍ IMAGE

15. 11. 2011

Podrobný program kurzu najdete na str. 19

VÍCE NEŽ JEN  
ASISTENTKAPRVOTŘÍDNÍ  
ASISTENTKA

VOLNÝ CYKLUS

PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA  
– VNITROFIREMNÍ OPORA

1. modul

DOKONALÁ  
ASISTENTKA

NÁCVIKY ASISTENTSKÝCH DOVEDNOSTÍ

8. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Tento kurz zavede asistentky do tajů manažerského myšlení a jednání. Asistentky zdokonalí svou schopnost získávat lidi kolem sebe ke spolupráci a zastupovat manažera v době jeho nepřítomnosti. Také se naučí vyjednat profesionální zadání s nadřízeným a osvojí si vhodné formy jeho delegování.

## LEKTOR

**Mgr. Jan Trojánek** (lektor, trenér, instruktor námořního jachtingu, podnikatel)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Převzetí odpovědnosti a delegování • klíčové přístupy pro práci s lidmi • sebemotivace • proaktivita jako vlastní svobodná volba • úcta a respekt – nutná východiska úspěšné komunikace • otázka – klíčový nástroj řízeného rozhovoru a koučování • vyjednání profesionálního zadání s nadřízeným • vedení – řízení – řízení – řízení – řízení • praktický trénink • zpětná vazba.

KÓD: 110070

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 9. 12. 2011



KÓD: 110080

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

DALŠÍ TERMÍN: 27. 1. 2012



KÓD: 210120

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

20. 9. 2011 a 11. 10. 2011

## LEKTOR

**Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

20. 9. 2011

1. modul  
**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA – VNITROFIREMNÍ OPORA**

11. 10. 2011

2. modul  
**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA – REPREZENTACE FIRMY**

## POZNÁMKA

Cyklus je rozdělen do dvou modulů, které na sebe volně navazují. Z nich si můžete vybrat dle svých potřeb jednotlivé moduly nebo můžete absolvovat celý cyklus za zvýhodněnou cenu a navíc obdržíte publikaci „**Profesionální asistentka účinná podpora managementu**“, autorka Rosita Castrillo Ciglerová.

KÓD: 110380

CENA: 4 450 Kč bez DPH  
5 340 Kč (vč. 20% DPH)



NOVINKA

20. 9. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Prohloubení právního vědomí asistentky o znalosti nezbytných obchodních, pracovně-právních a interních předpisů, které ovlivňují chod firmy. Uvědomění si specifík asistentké pozice ve vztahu k manažerovi/ce s důrazem na loajalitu a tandemovou spolupráci. I asistentky musí cítit ekonomickou situaci a strategii firmy mimo jiné svou akceschopností a organizačními dovednostmi, stejně jako schopnostmi podpory vnitrofiremní komunikace a péči o pracovní prostředí a pracovní vztahy.

## LEKTOR

**Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

Orientace v nezbytných právních a interních předpisech – základní legislativní pojmy – základy obchodního práva – právní formy společností, obchodní rejstřík, náležitosti obchodních smluv – základy pracovního práva – druhy pracovněprávních vztahů, vznik a ukončení pracovněprávního vztahu – vnitřní řád a interní směrnice a předpisy firmy. Podpora manažera/ky – priority asistentkých aktivit, loajalita, efektivnost a flexibilita. Akceschopnost – time management, režie a organizace vnitrofiremních akcí, správa firemních agend. Vnitrofiremní komunikace – druhy, způsoby, propojení, firemní kultura. Pracovní prostředí a pracovní vztahy – péče o firemní zázemí, asertivní a kolegiální jednání.

KÓD: 109750

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

NOVINKA

1

5. 10. 2011

09:00–16:00

## PŘÍNOSY

Umožní asistentkám zorientovat se a uspořádat si priority, povinnosti. Naučí se základům Time managementu, jak spolupracovat s manažerem, řídit jeho čas a řešit typické konflikty.

## LEKTOR

**Mgr. Irena Pilařová** (personální manažerka a konzultantka)

## OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 109580

CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)

**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA  
– REPREZENTACE FIRMY**

2. modul

2

**11. 10. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Seznámení s nejdůležitějšími prvky osobnosti asistentky – umění zdůraznit své klady a potlačit zápory. Čistota, příjemný vzhled a vystupování umocňuje komunikační dovednosti s tuzemskými i zahraničními firemními partnery, před kterými asistentka dokáže propagovat svou firmu náležitými společenskými prostředky.

**LEKTOR****Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Profesionální image – osobnost asistentky a její rozvoj, péče o vzhled a styl vystupování, barevná typologie, vhodné líčení a oděv. Komunikační dovednosti – verbální a neverbální komunikace, cizojazyčná komunikace, telefonická komunikace jménem firmy. Způsoby propagace vlastní firmy – zdvořilost, soulad s firemní image a strategií, využití firemních prospektů. Etiketa a diplomacie – společensky správné a vhodné způsoby projevu při jednání s firemními partnery.

**KÓD: 109760****CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)****ÚPRAVA OBCHODNÍCH  
A ÚŘEDNÍCH PÍSEMNOSTÍ  
PODLE NORMY****19. 10. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Naučíte se způsobu úpravy dokumentů a písemností, které Vám zjednoduší Vaši práci.

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

Nečastější pravopisné a stylistické chyby v obchodní korespondenci:  
Interpunkční znaménka • spojovník a pomlčka • zkratky • značky – způsob psaní • peněžní částky, čísla a číslice • obchodní dopisy – jejich náležitosti, úprava a formátování • dopisy fyzických osob osobám právnickým • osobní dopisy • problémové oblasti – formátování tabulek, osamocená písmenka na koncích řádků, tabulky a tabulátory, ergonomie a další.

**KÓD: 109980****CENA: 1 990 Kč bez DPH  
2 388 Kč (vč. 20% DPH)****OFFICE MANAŽER  
– PILÍŘ FIREMNÍ  
STRUKTURY****25. – 26. 10. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Zmapujeme různorodé součásti pozice office manažera a význam této funkce ve struktuře firmy. Seznámíme se s jednotlivými činnostmi, pravomocemi a odpovědnostmi z ní vyplývajícími. Naučíme se efektivně komunikovat, organizovat a koordinovat plánované akce, stejně jako sjednávat, řídit a kontrolovat činnosti dodávané z externích zdrojů.

**LEKTOR****Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

**Nezbytné schopnosti a dovednosti office manažera:** Organizační schopnosti • leadership • Time management • komunikační dovednosti.  
**Každodenní praktické činnosti:**  
**Personalistika:** Organizace a průběh přijímacích řízení od A do Z • péče o stávající zaměstnance • ukončování spolupráce • podklady pro hodnocení pracovníků.  
**Správa majetku:** Inventarizace majetku • péče o vybavení pracovišť • management dodavatelско–odběratelských vztahů při nákupu majetku a služeb • příprava výběrových řízení.  
**Podpora managementu:** Ekonomické a personální analýzy • kooperace a koordinace vnitřního dění firmy • nástroje tvorby a udržování firemní kultury.  
Trénink, rozbor a řešení modelových situací i příkladů z praxe.

**KÓD: 109310****CENA: 5 490 Kč bez DPH  
6 588 Kč (vč. 20% DPH)****PRVOTŘÍDNÍ  
ASISTENTKA**

VOLNÝ CYKLUS

NOVINKA

cyklus  
2  
modulů**8. a 29. 11. 2011**

09:00–16:00

**LEKTOR****Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY****8. 11. 2011**1. modul  
**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA – VNITROFIREMNÍ OPORA****29. 11. 2011**2. modul  
**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA – REPREZENTACE FIRMY****POZNÁMKA**

Cyklus je rozdělen do dvou modulů, které na sebe volně navazují. Z nich si můžete vybrat dle svých potřeb jednotlivé moduly nebo můžete absolvovat celý cyklus za zvýhodněnou cenu a navíc obdržíte publikaci „**Profesionální asistentka účinná podpora managementu**“, autorka Rosita Castrillo Ciglerová.

**KÓD: 110400****CENA: 4 450 Kč bez DPH  
5 340 Kč (vč. 20% DPH)**

**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA  
– VNITROFIREMNÍ OPORA****1. modul**

NOVINKA

**1****8. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Prohloubení právního vědomí asistentky o znalosti nezbytných obchodních, pracovně-právních a interních předpisů, které ovlivňují chod firmy. Uvědomění si specifík asistentky ve vztahu k manažerovi/ce s důrazem na loajalitu a tandemovou spolupráci. I asistentky musí cítit ekonomickou situaci a strategii firmy mimo jiné svou akceschopností a organizačními dovednostmi, stejně jako schopnostmi podpory vnitrofiremní komunikace a péči o pracovní prostředí a pracovní vztahy.

**LEKTOR****Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Orientace v nezbytných právních a interních předpisech – základní legislativní pojmy – základy obchodního práva – právní formy společností, obchodní rejstřík, náležitosti obchodních smluv – základy pracovního práva – druhy pracovněprávních vztahů, vznik a ukončení pracovněprávního vztahu – vnitřní řád a interní směrnice a předpisy firmy. Podpora manažera/ky – priority asistentky, loajalita, efektivnost a flexibilita. Akceschopnost – time management, režie a organizace vnitrofiremních akcí, správa firemních agend. Vnitrofiremní komunikace – druhy, způsoby, propojení, firemní kultura. Pracovní prostředí a pracovní vztahy – péče o firemní zázemí, asertivní a kolegiální jednání.

**KÓD: 109770****CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)****PROFESIONÁLNÍ  
ASISTENTKA**

– MANAGEMENT PODPORY MANAŽERŮ

**21. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Vyjasnění, procvičení a zdokonalení základní znalosti a dovedností výbavy profesionální asistentky. Asistentky a sekretářky jsou v organizaci klíčovými pracovníci, na něž se všichni se všim obracují. Dnešní moderní asistentka je všestrannou osobností s manažerskými dovednostmi.

**LEKTOR**

**Petr Sládeček, MBA** (manažerský poradce, mediální konzultant a vysokoškolský pedagog)  
**Mgr. Petr Uherka, Dipl. Mgmt.** (manažer, konzultant a vysokoškolský pedagog)

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Základy práce s časem, volba priorit • týdenní a denní manažerův plán • komunikace se zákazníkem, s nadřízeným a se spolupracovníky (osobní, telefon, e-mail) • zvládnutí konfliktů • asertivitou, klidem a humorem proti stresu • jak rozumět odborným manažerským termínům • rychlokurz klíčových pojmů finančního řízení, účetnictví, marketingu, obchodu, personalistiky • domlouvání schůzek, přijímání návštěv, obchodní korespondence, zápis z porad, příprava prezentací • jak „řídít“ potřeby svých nadřízených.

**KÓD: 110560****CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 (vč. 20% DPH)****PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA  
– REPREZENTACE FIRMY****2. modul****2****29. 11. 2011**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Seznámení s nejdůležitějšími prvky osobnosti asistentky – umění zdůraznit své klady a potlačit zápory. Čistota, příjemný vzhled a vystupování umocňuje komunikační dovednosti s tuzemskými i zahraničními firemními partnery, před kterými asistentka dokáže propagovat svou firmu náležitými společenskými prostředky.

**LEKTOR****Rosita Ciglerová** (lektorka, konzultantka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Profesionální image – osobnost asistentky a její rozvoj, péče o vzhled a styl vystupování, barevná typologie, vhodné líčení a oděv. Komunikační dovednosti – verbální a neverbální komunikace, cizojazyčná komunikace, telefonická komunikace jménem firmy. Způsoby propagace vlastní firmy – zdvořilost, soulad s firemní image a strategií, využití firemních prospektů. Etiketa a diplomacie – společensky správné a vhodné způsoby projevu při jednání s firemními partnery.

**KÓD: 109780****CENA: 2 490 Kč bez DPH  
2 988 Kč (vč. 20% DPH)****ÚPRAVA OBCHODNÍCH  
A ÚŘEDNÍCH PÍSEMNOSTÍ  
PODLE NORMY****18. 1. 2012**

09:00–16:00

**PŘÍNOSY**

Naučíte se způsobu úpravy dokumentů a písemností, které Vám zjednoduší Vaši práci.

**LEKTOR**

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

**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Nejčastější pravopisné a stylistické chyby v obchodní korespondenci:  
Interpunkční znaménka • spojovník a pomlčka • zkratky • značky – způsob psaní • peněžní částky, čísla a číslice • obchodní dopisy – jejich náležitosti, úprava a formátování • dopisy fyzických osob osobám právníkům • osobní dopisy • problémové oblasti – formátování tabulek, osamocené písmenka na koncích řádků, tabulky a tabulátory, ergonomie a další.

**KÓD: 209990****CENA: 1 990 Kč bez DPH  
2 388 Kč (vč. 20% DPH)**

# Zakázkové vzdělávání... skutečně podle Vašich představ

*„Investice do vzdělání, nejlepší cesta k prosperitě Vaší společnosti...“*

**EFEKTIVITA PRÁCE** je zárukou úspěchu a uplatnění mezi konkurencí. Díky našim pečlivě připraveným školením Vám pomůžeme dosáhnout těch nejlepších výsledků a zajistíme Vám náskok před ostatními.

## Váš projekt na klíč:

- ZVOLTE si téma
- ZVOLTE si čas
- ZVOLTE si místo
- ZVOLTE si lektora
- ZVOLTE si cenu

**Pět základních stavebních kamenů k úspěšnému projektu.**

## Jako naši klienti nám sdělíte svá přání a představy a my Vám připravíme řešení:

- TÉMAT, která požadujete
- TERMÍNŮ, které Vám vyhovují
- MÍSTA, které si zvolíte
- LEKTORŮ, které si vyberete
- CENY, kterou navrhnete

## Proč právě my?

- zaručujeme Vám spolupráci s předními lektory, kteří jsou ve svém oboru jedni z nejlepších
- umožníme Vám bezplatný následek semináře s Vámi vybraným lektorem
- vycházíme z aktuálních a aktualizovaných informací, týkajících se dané problematiky
- respektujeme Vaši firemní kulturu a neměníme, co Vám ve firmě funguje
- připravíme školení a podkladové materiály tak, aby korespondovaly s Vašimi interními procesy a firemními dokumenty
- simulujeme konkrétní situace z firemní praxe a trénujeme modelová řešení
- ověřujeme úspěšnost školení a průběžně vyhodnocujeme spokojenost účastníků
- postaráme se, aby školení proběhlo bezproblémově, mělo smysl a bylo přínosem pro Vaši firmu
- ... a pomůžeme Vám při získávání finančních prostředků z dotačních titulů EU, zejména pro projekty financované z ESF



*...tak, aby účastníci skutečně přemýšleli, pracovali a něco udělali jinak.“*

# 10

vzdělávání otevírá x možností



# chronologický přehled

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
11. – 12. 7. 2011	Manažerské dovednosti pro ženy	5 390 Kč	6 468 Kč	108530	6
11. – 12. 7. 2011	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 390 Kč	6 468 Kč	110430	6
13. – 14. 7. 2011	Efektivní komunikace pro každý den	5 390 Kč	6 468 Kč	110420	6
13. – 14. 7. 2011	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 390 Kč	6 468 Kč	108790	6
18. – 19. 7. 2011	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 390 Kč	6 468 Kč	107070	6
19. 7. 2011	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	2 190 Kč	2 628 Kč	108780	6
20. – 21. 7. 2011	Vyjednávání v obtížných situacích – nácvik vyjednávacích taktik – negociace, videotrénink	5 390 Kč	6 468 Kč	108850	6
21. – 22. 7. 2011	Prezentační a rétorické dovednosti	5 390 Kč	6 468 Kč	107150	6
25. – 26. 7. 2011	Obchodní dovednosti aneb madam, to auto Vám vyloženě sluší...	5 390 Kč	6 468 Kč	108730	6
26. – 27. 7. 2011	Klíčové kompetence pro úspěch firmy a jejich rozvoj – workshop	5 390 Kč	6 468 Kč	108960	6
27. – 28. 7. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 390 Kč	6 468 Kč	107700	6
1. – 2. 8. 2011	Obchodní dovednosti – aktivní prodej	5 390 Kč	6 468 Kč	107790	7
2. 8. 2011	Asertivní techniky v praxi – trénink komunikačních dovedností v konfliktních a vyhrocených situacích	3 190 Kč	3 828 Kč	110620	7
3. – 4. 8. 2011	Telefonická komunikace aneb všichni umíme telefonovat?	5 390 Kč	6 468 Kč	108720	7
4. – 5. 8. 2011	Umění (sebe) prezentace aneb „Chcete si mě poslechnout“	5 390 Kč	6 468 Kč	110460	7
9. – 10. 8. 2011	Jak působit na druhé a pohotově najít správná slova	5 390 Kč	6 468 Kč	107110	7

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
11. 8. 2011	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	2 490 Kč	2 988 Kč	110550	7
15. – 16. 8. 2011	Sebedůvěra jako základ asertivního jednání	5 390 Kč	6 468 Kč	107170	7
17. – 18. 8. 2011	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 390 Kč	6 468 Kč	110450	7
18. – 19. 8. 2011	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 390 Kč	6 468 Kč	107040	7
22. – 23. 8. 2011	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 390 Kč	6 468 Kč	108800	7
24. – 25. 8. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 390 Kč	6 468 Kč	107710	7
1. 9. 2011	On-line marketing	3 190 Kč	3 828 Kč	109000	40
1. – 2. 9. 2011	Sebezpoznání	5 990 Kč	7 188 Kč	110520	50
1. – 2. 9. 2011	Lektorské a trenérské dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	110500	50
5. – 6. 9. 2011	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	109360	17
5. – 6. 9. 2011	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	110300	27
7. 9. 2011	Řešení konfliktních a vypjatých situací a trénink asertivního jednání – nácvik konstruktivních komunikačních technik a dovedností, přesvědčivé argumentace a verbální pohotovosti	3 190 Kč	3 828 Kč	110610	17
7. 9. 2011	Jak obchodovat na internetu	3 190 Kč	3 828 Kč	109790	45
8. 9. 2011	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	110070	60
8. – 9. 9. 2011	Leadership a manažerské dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	110190	27
8. – 9. 9. 2011	Osobní rozvoj	5 990 Kč	7 188 Kč	110200	50
12. – 13. 9. 2011	Prodejní dovednosti – efektivní prodej zaměřený na zákazníka	5 990 Kč	7 188 Kč	109860	45

**CHRONOLOGICKÝ PŘEHLED**

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
13. – 14. 9. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnutí konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109180	18
13. – 14. 9. 2011	Základy psychologie v ekonomické praxi	5 990 Kč	7 188 Kč	109630	27
13. – 14. 9. 2011	Magie ženského leadershipu aneb „Muži milují rituály, ženy magii“	5 990 Kč	7 188 Kč	110010	51
14. – 15. 9. 2011	Prezentační dovednosti – prakticky	5 990 Kč	7 188 Kč	109800	36
14. – 15. 9. 2011	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109010	40
15. 9. 2011	Společenské chování v praxi aneb „Jak si neudělat z ostudy kabát“.	1 990 Kč	2 388 Kč	109340	51
16. 9. 2011	Firemní kultura jako nástroj dlouhodobé efektivity	3 190 Kč	3 828 Kč	110270	28
16. 9. 2011	Realitní makléř je nejenom odborník, ale i nadaný umělec	3 190 Kč	3 828 Kč	110650	45
19. 9. 2011	Personální a organizační audit	3 190 Kč	3 828 Kč	109450	10
19. – 20. 9. 2011	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	109370	28
20. 9. 2011	Jak vyjít s každým – typologie osobnosti pro každý den	3 190 Kč	3 828 Kč	109890	18
20. 9. a 11. 10. 2011	Prvotřídní asistentka – volný cyklus	4 450 Kč	5 340 Kč	110380	60
20. 9. 2011	Prvotřídní asistentka – vnitrofiremní podpora 1. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109750	60
21. 9. 2011	Asertivní techniky v praxi – trénink komunikačních dovedností v konfliktních a vypjatých situacích, principy konstruktivního řešení komunikačních zádrhelů – komunikujeme s jistotou	3 190 Kč	3 828 Kč	109190	18
21. 9. 2011	Dobry manažer měří výkony	3 190 Kč	3 828 Kč	110320	28
22. – 23. 9. 2011	Organizace firemního nákupu	5 990 Kč	7 188 Kč	110350	28

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
22. – 23. 9. 2011	Tvorba reklamních sloganů a propagačních textů	5 990 Kč	7 188 Kč	110580	40
23. 9. 2011	Působivé prezentační dovednosti jako cesta k úspěšnému sebeprosazení	3 190 Kč	3 828 Kč	109200	36
září 2011 až duben 2012	Progressivní manažer – dvousemestrální vzdělávací program	58 000 Kč	69 600 Kč	110410	29
26. 9. 2011	Jak správně mluvit a vystupovat aneb Technika řeči, rétorika a práce s mikrofonem	3 190 Kč	3 828 Kč	110470	19
26. 9. 2011	Odpovědnost za škodu způsobenou vadou výrobku	3 190 Kč	3 828 Kč	110240	31
26. – 27. 9. 2011	Time management 5. generace – metoda SOUSTO Farmulti® metoda, psychovzorce®	7 490 Kč	8 988 Kč	109100	31
27. 9. 2011	Telefonická komunikace – základ firemní a osobní image	2 490 Kč	2 988 Kč	109280	19
27. 9. 2011	Controlling podnikového vzdělávání	3 190 Kč	3 828 Kč	109470	10
29. 9. 2011	Tvorba kompetenčních modelů	3 190 Kč	3 828 Kč	109570	10
29. – 30. 9. 2011	Efektivní vedení týmu aneb „Co se děje skrytě v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	110180	32
30. 9. 2011	Co umím a jak se dál osobnostně a profesně rozvíjet	3 190 Kč	3 828 Kč	109970	52
1. – 2. 10. 2011	Obchodní dovednosti – aktivní prodej	5 990 Kč	7 188 Kč	109830	46
3. – 4. 10. 2011	Deset nejdražších chyb při řízení lidí	5 990 Kč	7 188 Kč	109480	32
3. – 4. 10. 2011	Kreativní marketing	5 990 Kč	7 188 Kč	109030	40
4. 10. 2011	Řečnické triky (včetně mimoslovní komunikace, naučte se jim čelit) – Farmulti® metoda, psychovzorce® – DAVID GRUBER LIVE	3 790 Kč	4 548 Kč	109120	20
5. 10. 2011	Dokonalá asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	109580	60
5. – 6. 10. 2011	Jak působit na druhé a pohotově najít správná slova	5 990 Kč	7 188 Kč	109380	20
6. 10. 2011	Firemní procesy a jejich zlepšování	3 190 Kč	3 828 Kč	110360	32

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
6. – 7. 10. 2011	Prevence syndromu vyhoření	5 990 Kč	7 188 Kč	110530	52
10. 10. 2011	Hodnocení prací a tvorba mzdových soustav	3 190 Kč	3 828 Kč	109700	10
10. 10. 2011	Řízení pracovní kariéry	3 190 Kč	3 828 Kč	109720	11
10. – 11. 10. 2011	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 990 Kč	7 188 Kč	109910	36
11. – 12. 10. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109210	18
11. 10. 2011	Prvotřídní asistentka – reprezentace firmy 2. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109760	61
12. – 13. 10. 2011	Osobní růst aneb jak se vidím já, jak mne vidí druzí, jak bych se chtěl vidět	5 990 Kč	7 188 Kč	109810	52
13. – 14. 10. 2011	Masová a přímá marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109060	41
17. 10. 2011	Marketingové využití sociálních sítí	3 190 Kč	3 828 Kč	110600	41
17. – 18. 10. 2011	Přesvědčivá komunikace – sebevědomí a ohleduplnost si nekonkurují	5 990 Kč	7 188 Kč	109920	20
18. 10. 2011	Telefonická komunikace pro operátory telemarketingu	2 490 Kč	2 988 Kč	109300	21
18. – 19. 10. 2011	Nábor a výběr zaměstnanců	5 990 Kč	7 188 Kč	109590	11
18. – 19. 10. 2011	Beneopedie – tisícero dovedností komunikace a osobního rozvoje v jednom kurzu – Farmulti® metoda, psychovzorce® – DAVID GRUBER LIVE	7 490 Kč	8 988 Kč	109130	53
19. 10. 2011	Úprava obchodních a úředních písemností podle normy	1 990 Kč	2 388 Kč	109980	61
20. – 21. 10. 2011	Manažerské dovednosti aneb Jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	109390	32
20. – 21. 10. 2011	Vyjednávání v obtížných situacích	5 990 Kč	7 188 Kč	109820	21
20. – 21. 10. 2011	Umění (sebe) prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	110170	36

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
24. 10. 2011	Nejčastější chyby v mluveném a psaném projevu	3 190 Kč	3 828 Kč	110570	21
25. – 26. 10. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109220	18
25. – 26. 10. 2011	Personální controlling I. – jak zvýšit účinnost a efektivitu personálního řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	109500	11
25. – 26. 10. 2011	Office manažer – pilíř firemní struktury	5 490 Kč	6 588 Kč	109310	61
26. – 27. 10. 2011	Prodejní dovednosti – efektivní prodej zaměřený na zákazníka	5 990 Kč	7 188 Kč	109870	45
27. 10. 2011	Zvyšování sebevědomí a worklife balance v profesním i osobním životě	3 190 Kč	3 828 Kč	110000	53
31. 10. – 1. 11. 2011	Praktické zásady řízení lidí – řešení případových studií	5 990 Kč	7 188 Kč	109670	11
1. 11. 2011	Mimoslovní komunikace Farmulti® metoda, psychovzorce® – David Gruber Live	3 790 Kč	4 548 Kč	109160	22
2. – 3. 11. 2011	Tvorba marketingových textů	5 990 Kč	7 188 Kč	109020	41
3. 11. 2011	Odpovědnost za škodu způsobenou vadou výrobku	3 190 Kč	3 828 Kč	110260	31
3. – 4. 11. 2011	Marketingové plánování	5 990 Kč	7 188 Kč	110590	42
3. – 4. 11. 2011	Active training – aktivní metody výuky	5 990 Kč	7 188 Kč	110230	54
4. 11. 2011	Efektivní Time management a Stres management – techniky zvládnání stresu a duševní hygieny aneb jak strukturovat svůj čas, zdroje a život, abychom se cítili lépe a byli výkonnější	3 190 Kč	3 828 Kč	109230	33
7. 11. 2011	Dobrý manažer měří výkony	3 190 Kč	3 828 Kč	110330	28
7. – 8. 11. 2011	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 990 Kč	7 188 Kč	109930	37
8. a 29. 11. 2011	Prvotřídní asistentka – volný cyklus	4 450 Kč	5 340 Kč	110400	61
8. 11. 2011	Prvotřídní asistentka – vnitřní firemní podpora 1. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109770	62
8. – 9. 11. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnání konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109240	18
8. – 9. 11. 2011	Personální controlling II. – řízení, hodnocení a odměňování výkonu zaměstnanců	5 990 Kč	7 188 Kč	109510	12

**CHRONOLOGICKÝ PŘEHLED**

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
9. – 10. 11. 2011	Public Relations – komunikace s médii	5 990 Kč	7 188 Kč	109840	42
10. – 11. 11. 2011	Typologie pro personalisty aneb Jak odhalit pracovní preference a potenciál u kandidátů a stávajících zaměstnanců	6 990 Kč	8 388 Kč	110640	12
10. – 11. 11. 2011	Prodejní dovednosti pro pokročilé – zvládnutí námitek a vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	110510	46
14. 11. 2011	Firemní kultura jako nástroj dlouhodobé efektivity	3 190 Kč	3 828 Kč	110280	28
14. – 15. 11. 2011	Prezentační dovednosti pro obchodníky	5 990 Kč	7 188 Kč	110630	46
15. 11. 2011	Telefonická komunikace – základ firemní a osobní image	2 490 Kč	2 988 Kč	109290	19
15. 11. 2011	Šest pravidel úspěšné komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	109880	22
15. – 16. 11. 2011	Zlepšete si koncentraci, paměť, tvořivost, motivační schopnosti – Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live	7 490 Kč	8 988 Kč	109140	54
21. 11. 2011	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	2 490 Kč	2 988 Kč	110560	62
21. – 22. 11. 2011	Principy zdravé sebevědomé komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109940	22
21. 11. 2011	Zaměstnanecké benefity	3 190 Kč	3 828 Kč	109530	12
22. – 23. 11. 2011	Anglická obchodní korespondence (BUSINESS ENGLISH IN WRITING)	5 490 Kč	6 588 Kč	109330	23
22. – 23. 11. 2011	Základy koučinku pro každý den aneb Objevte své skryté možnosti	5 990 Kč	7 188 Kč	109640	33
23. 11. 2011	Strategické řízení procesu vzdělávání	3 190 Kč	3 828 Kč	109600	12
24. 11. 2011	Jak správně mluvit a vystupovat aneb Technika řeči, rétorika a práce s mikrofonem	3 190 Kč	3 828 Kč	110480	19
24. – 25. 11. 2011	Bálintovská skupina – pojdte hledat řešení	5 990 Kč	7 188 Kč	110540	55
24. – 25. 11. 2011	Osobní rozvoj	5 990 Kč	7 188 Kč	110220	50

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
28. – 29. 11. 2011	Řízení lidských zdrojů – interpersonální dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	109400	13
29. 11. 2011	Prvotřídní asistentka – reprezentace firmy 2. modul	2 490 Kč	2 988 Kč	109780	62
29. – 30. 11. 2011	Komunikační dovednosti – all in one – komplexní řešení na klíč – Farmulti® metoda, psychovzorce® – David Gruber Live	7 490 Kč	8 988 Kč	109150	23
30. 11. 2011	Řešení konfliktních a vypjatých situací a trénink asertivního jednání – nácvik konstruktivních komunikačních technik a dovedností, přesvědčivé argumentace a verbální pohotovosti	3 190 Kč	3 828 Kč	109250	17
1. 12. 2011	Rozvoj obchodních dovedností	990 Kč	1 188 Kč	110140	47
1. – 2. 12. 2011	Presentation skills in English	5 990 Kč	7 188 Kč	110130	37
2. 12. 2011	Lingvopedie – naučte se anglicky (němcky...), i když jste to už vzdali – Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live	3 370 Kč	4 548 Kč	109170	55
5. – 6. 12. 2011	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	109040	42
6. 12. 2011	Personální controlling III. – řízení personálních rizik	3 190 Kč	3 828 Kč	109680	13
6. – 7. 12. 2011	Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnutí konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátěžových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe	5 990 Kč	7 188 Kč	109260	18
6. – 7. 12. 2011	Jak se stát HR business partnerem	5 990 Kč	7 188 Kč	109610	13
6. – 7. 12. 2011	Obchod a krize v nás aneb „Stížnost a reklama“	5 990 Kč	7 188 Kč	109850	47
7. – 8. 12. 2011	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	109410	37
7. – 8. 12. 2011	Osobní efektivita = efektivita celé firmy	5 990 Kč	7 188 Kč	109950	55
9. 12. 2011	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	110080	60
12. 12. 2011	Desatero komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	109960	23
12. – 13. 12. 2011	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	110310	27

CHRONOLOGICKÝ PŘEHLED

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
13. 12. 2011	Jak vyjít s každým – typologie osobnosti pro každý den	3 190 Kč	3 828 Kč	109900	18
13. 12. 2011	Úskalí spolupráce manažera a asistentky	3 190 Kč	3 828 Kč	109320	33
14. 12. 2011	Hodnocení metodou 360°	3 190 Kč	3 828 Kč	109540	13
14. 12. 2011	Zvládání konfliktních situací asertivním způsobem	3 190 Kč	3 828 Kč	109270	56
15. 12. 2011	Společenské chování v praxi	1 990 Kč	2 388 Kč	109350	51
15. 12. 2011	Vliv „chemie“ v našem mozku na úspěch	3 190 Kč	3 828 Kč	110370	56
18. 1. 2012	Úprava obchodních a úředních písemností podle normy	1 990 Kč	2 388 Kč	209990	62
10. – 11. 1. 2012	Jak úspěšně zvládnout prvních 100 dní ve vedoucí funkci	5 990 Kč	7 188 Kč	209550	33
10. – 11. 1. 2012	Věrnostní marketing	5 990 Kč	7 188 Kč	209050	42
12. – 13. 1. 2012	Zvládání stresu pro pokročilé aneb nehaste požáry, najděte příčiny!	5 990 Kč	7 188 Kč	209650	56
16. 1. 2012	Tvorba HR strategie pro business organizaci a státní správu	3 190 Kč	3 828 Kč	209620	14
16. – 17. 1. 2012	Sebedůvěra jako základ asertivního jednání	5 990 Kč	7 188 Kč	209430	23
23. – 25. 1. 2012	Moderní HR management	8 990 Kč	10 788 Kč	209690	14
24. – 26. 1. 2012	Rychločtení®, racionální čtení®, text management, info management, techniky duševní práce – David Gruber Live – Gruber Originál	12 590 Kč	15 108 Kč	209070	57
25. – 26. 1. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	209440	47
27. 1. 2012	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	210120	60



**Budete  
u nás  
vítáni  
a  
„hýčkáni“.**



**WWW.VOX.CZ**

# Závazná přihláška na kurzy a semináře 1. VOX a.s.

1. VOX a.s.  
Senovážné náměstí 978/23, 110 00 Praha 1  
IČ: 272 04 987; DIČ: CZ 272 04 987  
Tel: 226 539 670, 777 741 777; Fax: 222 246 429; e-mail: [prihlaska@vox-kurzy.cz](mailto:prihlaska@vox-kurzy.cz); <http://www.vox.cz>  
Doprava: METRO - trasa A, B, C, tram. 3, 9, 14, 24 – zast. Jindřišská, 4. patro

## ÚDAJE O ZÁKAZNÍKOVÍ :

Obchodní jméno: ..... MA/2/2011

IČ: ..... DIČ: .....

Sídlo: ..... PSČ: .....

Kontaktní adresa: ..... PSČ: .....

Bankovní spojení: ..... Počet zaměstnanců ve firmě: .....

Osoba odpovědná za vzdělávání: .....

Tel./fax: ..... Mobil: ..... E-mail: .....

Způsob úhrady:  převodním příkazem na základě pozvánky  hotově při prezenci na semináři

Zaskrtnutím políčka a odesláním této přihlášky, udělují v souladu se zákonem č. 101/2000 Sb., souhlas se zpracováním zde poskytnutých osobních údajů společností 1. VOX a.s. (IČ 272 04 987), jakožto správci, případně třetí osobě, za účelem zářazení do databáze správce a dalšího marketingového zpracování, např. nabízení výrobků a služeb a za účelem zaslání obchodních sdělení prostřednictvím elektronických prostředků dle zákona č. 480/2004 Sb., a to po dobu 10 let od udělení souhlasu. Beru na vědomí, že mám právo přístupu k osobním údajům a další práva dle § 11, 21 zák. č. 101/2000 Sb. Souhlas se zpracováním osobních údajů udělují dobrovolně a mohu jej kdykoli na adrese správce odvolat.

Kód kurzu	Název kurzu (stačí část)	Příjmení, jméno, titul účastníka	Účast ve dnech	Obědy ve dnech*	Ubytování ve dnech*

\* Ubytování a stravování lze objednávat pouze u vybraných vícedenních seminářů!

..... datum ..... razítko, podpis .....

## Studijní obory, o které máme zájem (prosíme zaškrtněte):

- DANĚ, ÚČETNICTVÍ A MEZINÁRODNÍ STANDARDY  
 MZDY, PERSONALISTIKA A PRACOVNÍ PRÁVO  
 EKONOMICKÉ A FINANČNÍ VZDĚLÁVÁNÍ  
 PRÁVO PRO PRÁVNÍKY A NEPRÁVNÍKY  
 NEZISKOVÁ SFÉRA  
 MANAŽERSKÉ VZDĚLÁVÁNÍ  
 JINÉ (uveďte, které)

## Odesláním této přihlášky stvrzují souhlas s následujícími podmínkami společnosti 1. VOX a.s.:

**Přihlášky**, jejich změny i případná storna jsou závazné a přijímáme je **pouze písemně**. Odesláním přihlášky vyjadřujete souhlas s těmito pokyny. Bezplatné **storno semináře** přijímáme nejpozději 5 pracovních dní před jeho zahájením. Po tomto termínu a v případě, že se účastník bez písemné omluvy na seminář vůbec nedostaví, je povinen uhradit plnou cenu semináře. Bezplatné **storno obědů** přijímáme nejpozději 7 pracovních dní před zahájením semináře, po tomto termínu účtujeme cenu obědů v plné výši. Bezplatné **storno ubytování** přijímáme nejpozději 15 pracovních dní předem, po tomto termínu účtujeme cenu ubytování v plné výši (dle ubyt. zařízení). Vyhrazujieme si právo změny lektora, data a místa konání či zrušení semináře z organizačních a provozních důvodů. Všechny případné změny Vám dáme písemně, telefonicky nebo e-mailem včas na vědomí. Prosíme Vás o uvedení Vašeho e-mailového spojení na přihlášce. **Kurzovné a obědy se hradí** převodním příkazem na základě pozvánky na bankovní účet 1. VOX a.s. **pod přídělným variabilním symbolem**. Seminář a obědy je možné rovněž uhradit v hotovosti při prezenci. V ceně semináře jsou zahrnutы studijní materiály a drobné občerstvení (nikoliv obědy). Cena seminářů a obědů obsahuje DPH 20%. Pro Vaši lepší informovanost uvádíme i ceny bez DPH. V případě, že se jedná o rekvalifikační kurz, splňující podmínky zákona o DPH v platném znění, je kurzovné od DPH osvobozeno.