



OBSAH

	Věrnostní slevy	4
1	Řízení lidských zdrojů	5
2	Komunikační dovednosti	11
3	Manažerské dovednosti	19
4	Prezentační dovednosti	31
5	Marketing a Public Relations	36
6	Prodej a obchod	42
7	Rozvoj osobních dovedností	47
8	Asistentky	57
9	Chronologický přehled	62

Můžete mít až 30% slevu!

Vážení klienti,

rádi bychom Vás seznámili se systémem slev platným od 1. 1. 2012. Zohlednili jsme Vaše zkušenosti a ohlasy. Věříme, že Vás v této podobě systém slev potěší.

VĚRNOSTNÍ SLEVA

Věrnostní sleva je odměnou pro naše stálé klienty.

Nárok na slevu v daném kalendářním roce se odvíjí od realizované fakturace nebo počtu účastí na vzdělávacích akcích v předchozím roce. Pro přiznání slevy je třeba dosáhnout fakturace v období 1. 1. – 31. 12. alespoň 20 000,- Kč vč. DPH NEBO se v uvedeném období zúčastnit minimálně 5 libovolných akcí (celkem 5 a více účastníků za rok).

KLIENT, KTERÝ MĚL V ROCE 2011 VĚRNOSTNÍ SLEVOU

Nárok na slevu v roce 2012 se odvíjí od realizované fakturace nebo počtu účastí na akcích v roce 2011. Pro přiznání slevy je třeba dosáhnout fakturace v období 1. 1. 2011 – 31. 12. 2011 alespoň 20 000,- Kč vč. DPH NEBO se v uvedeném období zúčastnit minimálně 5 libovolných akcí (celkem 5 a více účastníků za rok).

Pokud byla splněna alespoň jedna podmínka, náleží Vám v roce 2012 sleva uplatňovaná v roce 2011 navýšená o 5 %. Sleva bude automaticky uplatněna na všechny akce (s výjimkou počítačových kurzů). Maximální možná výše věrnostní slevy je 30 %.

Nebylo-li v roce 2011 splněno ani jedno kritérium (výše obrátu nebo počtu účastí), v roce 2012 Vám již věrnostní sleva nenáleží a začíná se počítat opět od nuly – věrnostní sleva = 0 %.

KLIENT, KTERÝ NEMĚL V ROCE 2011 VĚRNOSTNÍ SLEVOU

Nárok na slevu v roce 2012 se odvíjí od realizované fakturace nebo počtu účastí vzdělávacích akcích v roce 2011. Pro přiznání slevy je třeba dosáhnout fakturace v období 1. 1. 2011 – 31. 12. 2011 alespoň 20 000,- Kč vč. DPH NEBO se v uvedeném období zúčastnit minimálně 5 libovolných akcí (celkem 5 a více účastníků za rok).

Pokud byla splněna alespoň jedna podmínka, náleží Vám v roce 2012 věrnostní sleva ve výši 10 %. Sleva bude automaticky uplatněna na všechny akce (s výjimkou počítačových kurzů).

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, je zveřejňována na webových stránkách společnosti 1. VOX a.s. (množstevní sleva se nevztahuje na cenu certifikátů).

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 zvyhodňuje 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 elektronicky při registraci do Klientského centra na www.vox.cz. SOUHLAS můžete udělit také písemně na zvláštní formulář, který je součástí všech podkladových materiálů na vzdělávacích akcích.

Výše slevy, její platnost a další podmínky jsou vyhlašovány vždy ke konkrétní akci na internetových stránkách nebo v rozesílaných e-mailech.

Sleva není vyhlašována automaticky, její výše není jednotná ani nezávisí na době zbývající do zahájení akce.

Sleva platí na objednávky (on-line registrací, e-mailem nebo faxem) zaslané od okamžiku uveřejnění nebo odeslání informačního e-mailu, do doby uvedené u každé akce 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 přiznávají podle počtu účastníků jednoho zákazníka (= jedno IČ) na jednom školení v jednom termínu
 - se vztahují pouze 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 vypočítají ze základní ceny kurzovného pro 1 osobu
 - se nepočítají z ceny certifikátů a obědů, ale pouze z ceny kurzovného
 - se nevztahují na počítačové kurzy

MIMOŘÁDNĚ VYHLÁŠENÉ SLEVY MAJÍ SVÁ PRAVIDLA.

1

vzdělávání otevírá x možností



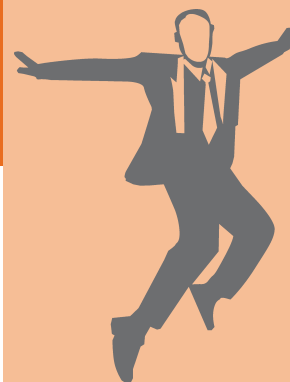
řízení
lidských
zdrojů

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
16. 1. 2012	Tvorba HR strategie pro business organizace a státní správu	3 190 Kč	3 828 Kč	209620	7
23. – 25. 1. 2012	Moderní HR Management	8 990 Kč	10 788 Kč	209690	7
3. 2. 2012	Pravidla motivace: Nejčastější iluze a mýty spojené s pracovní motivací	3 190 Kč	3 828 Kč	207990	7
22. 2. 2012	Jak se stát HR business partnerem	3 190 Kč	3 828 Kč	208230	7
29. 2. 2012	Průzkumy motivace a spokojenosti zaměstnanců	3 190 Kč	3 828 Kč	208010	8
5. 3. 2012	Osobní personální marketing pro ty, kdo plánují změnu – Cross-training	3 190 Kč	3 828 Kč	208460	8
13. 3. 2012	Jak organizovat, připravovat a hodnotit jazykové vzdělávání zaměstnanců	3 190 Kč	3 828 Kč	208030	8
10. – 11. 4. 2012	Strategické řízení lidských zdrojů	5 990 Kč	7 188 Kč	208050	9
16. 4. 2012	Strategické řízení procesu vzdělávání	3 190 Kč	3 828 Kč	208240	9
24. – 25. 4. 2012	Nábor a výběr zaměstnanců	5 990 Kč	7 188 Kč	208250	9
14. – 15. 5. 2012	Řízení lidských zdrojů – interpersonální dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207390	10
21. 5. 2012	Tvorba kompetenčních modelů	3 190 Kč	3 828 Kč	208220	10
24. – 25. 5. 2012	Aktuální problémy v zabezpečení nosných procesů v HRM	5 990 Kč	7 188 Kč	208560	10
1. 6. 2012	Jak organizovat, připravovat a hodnotit jazykové vzdělávání zaměstnanců	3 190 Kč	3 828 Kč	208100	8
15. – 16. 8. 2012	Řízení lidských zdrojů – interpersonální dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207400	10



WWW.VOX.CZ

DOPORUČUJEME


■ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI ANEB JAK VĚST A MOTIVOVAT LIDI K VYŠŠÍM VÝKONŮM

5. – 6. 3. 2012
23. – 24. 4. 2012
19. – 19. 6. 2012
6. – 7. 8. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 25

■ ŠKOLÍME SE NA HORÁCH

26. – 28. 3. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 51

■ ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ V ZAMĚSTNÁNÍ, KOLEKTIVU A V RODINĚ

19. – 20. 4. 2012
30. – 31. 7. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 52

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

URČENO

Kurz je určen zájemcům o moderní HR management z řad personálních manažerů a specialistů i dalších představitelů firemního managementu.

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/

PRAVIDLA MOTIVACE: NEJČASTĚJŠÍ ILUZE A MÝTY SPOJENÉ S PRACOVNÍ MOTIVACÍ

NOVINKA

3. 2. 2012

09:00–16:00

URČENO

Trénink je určen novým manažerům, ale i vedoucím zaměstnancům na všech manažerských úrovních, kteří chtějí zdokonalit své praktické řídicí postupy a vyměnit si své zkušenosti s kolegy z jiných firem. Určen je i personálním manažerům zabývajícím se školením a tréninky řídicích schopností vedoucích zaměstnanců.

PŘÍNOSY

Pracovní motivace k oblastem, kolem kterých se tradičně točí řada nedorozumění. Klíčové pravidlo motivace je přitom velmi jednoduché. Říká, že lidé se chovají podle toho, za co jsou odměňováni, případně trestáni. Odměnou nebo trestem přitom nejsou jen peníze či jejich ztráta, ale cokoli, co je zaměstnancům příjemné nebo naopak nepříjemné. Cílem kurzu je seznámit se zásadami správné motivace a nejčastějšími chybami, kterých se vedoucí při motivaci dopouštějí.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Základní pravidla motivace • nejčastější nedorozumění • působení odměn a sankcí • pět důvodů, proč motivace selhává • jak bránit demotivaci • jak motivaci zaměstnanců zvýšit.

POZNÁMKA

Metodou kurzu je moderovaná skupinová diskuze, výměna zkušeností a nácvik řešení modelových situací.

KÓD: 207990

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

JAK SE STÁT HR BUSINESS PARTNEREM

22. 2. 2012

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: 208230

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

PRŮZKUMY MOTIVACE A SPOKOJENOSTI ZAMĚSTNANCŮ

NOVINKA

29. 2. 2012

09:00–16:00

URČENO

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

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

POZNÁMKA

Metodou kurzu je výklad, moderovaná diskuze a řešení případových studií.

KÓD: 208010

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

OSOBNÍ PERSONÁLNÍ MARKETING PRO TY, KDO PLÁNUJÍ ZMĚNU – CROSS-TRAINING

NOVINKA

5. 3. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je vhodný jak pro ty, kteří dobrou nebo lepší práci hledají, tak pro ty, kteří chtějí lépe pochopit mentalitu a kompetenční předpoklady svých zaměstnanců i těch, kteří práci hledají. Zvláštní pozornost kurz věnuje začínajícím talentovaným juniorům a také těm seniorním zaměstnancům, kteří chtějí nalézt vhodnější práci.

PŘÍNOSY

Metody personálního marketingu v novém světě práce. Jak nabídnout své silné stránky na členitěm pracovním trhu? Nové formy práce. Horizontální a vertikální kariéry. Pracovní portfolia a formulace životních cílů. Co všechny organizace opravdu zajímá? Zaměstnanecké kompetence. Jak být kompetentním freelancerem? Kdy být podnikatelem? Realistické hodnocení vlastních možností na trhu práce. Jak vyjednat co nejlepší rámce práce. A také pohled z druhé strany. Metody personálního marketingu ze všech stran trendovou metodou cross-trainingu.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Každý sám sobě personalistou • personální marketing a práce s tzv. „životním cyklem zaměstnance“, orientace v životním cyklu organizace • psychologické dohody • autodiagnostika • osobní kompetenční model • jak rozoznat malou menšinu opravdu důležitých věcí • schopnost obnovy vlastních sil • každý sám sobě marketérem • jaké hodnoty mohou nabídnout na pracovním trhu • o jakou cenu své práce usilovat • promotion a komunikace na pracovním trhu • setkání dvou světů: Personální marketing jako nástroj HR oddělení vs. osobní personální marketing pracovníků • retence zaměstnanců • portfoliová práce na více pracovních projektech pro různé zaměstnavatele.

KÓD: 208460

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

JAK ORGANIZOVAT, PŘIPRAVOVAT A HODNOTIT JAZYKOVÉ VZDĚLÁVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ

Kurz **Jak organizovat, připravovat a hodnotit jazykové vzdělávání zaměstnanců** se zabývá nejčastějšími praktickými příčinami nízké efektivity jazykového vzdělávání a hlavními pravidly, jak účinnost podnikového jazykového vzdělávání zvýšit.

13. 3. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen personálním manažerům a specialistům zabývajícím se řízením a organizací jazykového i dalšího vzdělávání zaměstnanců.

PŘÍNOSY

Účinnost prostředků věnovaných na firemní jazyková školení je mnohdy problematická. Příčinou jsou nejen chyby při realizaci jazykových kurzů, ale i nedostatky při řízení procesu jazykového vzdělávání v organizaci.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Nejčastější praktické příčiny nízké efektivity jazykového vzdělávání • plánování jazykového vzdělávání • metody jazykového vzdělávání v podniku a jejich úspěšnost • motivace zaměstnanců k jazykovému vzdělávání a její nástroje • kontrola výsledků jazykového vzdělávání • šest pravidel, jak zvýšit účinnost jazykového vzdělávání v podniku • nejčastější praktické otázky jazykového vzdělávání.

POZNÁMKA

Metodou kurzu je výklad a moderovaná diskuze.

KÓD: 208030

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

DALŠÍ TERMÍN: 1. 6. 2012

KÓD: 208100

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

STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ
LIDSKÝCH ZDROJŮ

NOVINKA

10. – 11. 4. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen personálním šéfům a specialistům i manažerům podniků a veřejných organizací zabývajících se tvorbou personální strategie, její návazností na podnikatelskou strategii firmy či dlouhodobé záměry organizace a zdokonalováním účinnosti personálního managementu.

PŘÍNOSY

Kurz se zaměřuje na tvorbu personální strategie, podporující cíle podniku či veřejné organizace. K jeho hlavním tématům patří rozbor personálních potřeb podniku, využití SWOT analýzy v personálním řízení, formulace strategických cílů, plánování personálních a organizačních opatření, hodnocení účinnosti a efektivity personálních výdajů a analýza faktorů zvyšujících jejich úspěšnost i rizika.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Personální strategie • analýza personálních potřeb podniku • SWOT analýza v personálním řízení • personální cíle a plány podniku • personální opatření a jejich varianty • plánování personálních a organizačních opatření • personální analýzy a studie proveditelnosti • hodnocení účinnosti a efektivity personálních výdajů opatření • lze u personálních výdajů sledovat rentabilitu • analýza faktorů zvyšujících úspěšnost personálních opatření • analýza rizikových faktorů personálního řízení.

POZNÁMKA

Metodou kurzu je výklad, moderovaná diskuze a řešení případových studií.

KÓD: 208050

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

STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ
PROCESU VZDĚLÁVÁNÍ

16. 4. 2012

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.
Dělba pravomocí mezi personálními a výkonnými manažery v oblasti plánování a realizace vzdělávací akce a správy budgetu na vzdělávání.
Vyhodnocení úspěšnosti vzdělávací akce: Metody vyhodnocení • principy úspěšnosti vzdělávací akce.

KÓD: 208240

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

NÁBOR A VÝBĚR
ZAMĚSTNANCŮ

24. – 25. 4. 2012

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: 208250

CENA: 5 990 Kč bez DPH
/7 188 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

Oběd je v ceně
kurzovního.

Každý účastník obdrží
na konci kurzu OSVĚDČENÍ
o jeho absolvování.

WWW.VOX.CZ

ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ – INTERPERSONÁLNÍ DOVEDNOSTI

TVORBA KOMPETENČNÍCH MODELŮ

AKTUÁLNÍ PROBLÉMY V ZABEZPEČENÍ NOSNÝCH PROCESŮ V HRM

NOVINKA

14. – 15. 5. 2012

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: 207390

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

DALŠÍ TERMÍN: 15. – 16. 8. 2012



KÓD: 207400

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

21. 5. 2012

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: 208220

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

24. – 25. 5. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Prodiskutovat a sdílet zkušenosti z efektivního přístupu v oblasti HRM ve vazbě na aktuální ekonomické prostředí.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Strategický přístup k HRM ve vazbě na aktuální vnitřní a vnější prostředí firmy • model řízení HR útvaru • specifika a výhody klasického nebo partnerského modelu řízení HR útvaru • trendy a aktuální problémy v zabezpečení nosných HR procesů: Nastavení požadavků na způsobilost, modely kompetencí • získávání a výběr zaměstnanců • řízení procesu integrace a adaptace • řízení a hodnocení způsobilosti a pracovního výkonu • vzdělávání a rozvoj zaměstnanců • odměňování, motivace • personální controlling jako podporný proces HRM.

POZNÁMKA

Moderovaná diskuze, příklady z praxe, sdílení zkušeností.

KÓD: 208560

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



VOLEJTE:
ALENA ŠMÍDOVÁ
777 741 798
226 539 689

MAILUJTE:
smidova@vox-kurzy.cz

FAXUJTE:
222 246 429

**JSEM TU
PRO VÁS!**

2

vzdělávání otevírá x možností



komunikační
dovednosti

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

KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
12. – 13. 1. 2012	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	207020	13
18. – 19. 1. 2012	Sebedůvěra jako základ asertivního jednání	5 990 Kč	7 188 Kč	209430	14
31. 1. – 1. 2. 2012	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	207000	13
8. 2. 2012	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	207100	14
14. – 15. 2. 2012	Vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	208510	14
21. – 22. 2. 2012	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	207010	13
22. – 23. 2. 2012	Vyjednávání v obtížných situacích – nácvik vyjednávacích taktik – negociace, videotrénink	5 990 Kč	7 188 Kč	207550	14
27. – 28. 2. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207310	15
7. 3. 2012	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	207110	14
9. 3. 2012	Šest pravidel přesvědčivé komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	208020	15
12. 3. 2012	Typologie osobnosti pro každý den aneb „Jak vyjít s každým“	3 190 Kč	3 828 Kč	207760	15
20. – 21. 3. 2012	Telefonická komunikace – nácvik telefonních hovorů	5 990 Kč	7 188 Kč	208270	16
22. – 23. 3. 2012	Řeč těla	5 990 Kč	7 188 Kč	208540	16
26. – 27. 3. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207320	15
3. – 4. 4. 2012	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	207030	13
5. 4. 2012	Nejčastější chyby v mluveném a psaném projevu	3 190 Kč	3 828 Kč	208330	16
16. – 17. 4. 2012	Rétorika moderní doby	5 990 Kč	7 188 Kč	208520	16

18. 4. 2012	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	207120	14
24. – 25. 4. 2012	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	207040	13
9. – 10. 5. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207330	15
14. – 15. 5. 2012	Komunikace pro každý den	5 990 Kč	7 188 Kč	207750	17
22. – 23. 5. 2012	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	207050	13
24. – 25. 5. 2012	Vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	208430	14
28. 5. 2012	Telefonická komunikace – základ firemní a osobní image	3 190 Kč	3 828 Kč	208280	17
5. – 6. 6. 2012	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	207060	13
12. 6. 2012	Telefonická komunikace pro operátory telemarketingu	3 190 Kč	3 828 Kč	208290	17
19. – 20. 6. 2012	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	207070	13
9. – 10. 7. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207340	15
11. – 12. 7. 2012	Vyjednávání v obtížných situacích – nácvik vyjednávacích taktik – negociace, videotrénink	5 990 Kč	7 188 Kč	207560	14
19. 7. 2012	Typologie osobnosti pro každý den aneb „Jak vyjít s každým“	3 190 Kč	3 828 Kč	207770	15
24. – 25. 7. 2012	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	207080	13
24. 8. 2012	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	207130	14
28. – 29. 8. 2012	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	207090	13

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

12. – 13. 1. 2012

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

Trénink úspěšné sebe prezentace a rétorické poho-
tovosti.

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

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

Typologie manipulátorů a antimanipulační techniky.

Diagnostika vlastního psychologického osobnostního profilu.

KÓD: 207020

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

DALŠÍ TERMÍN: 31. 1. – 1. 2. 2012 

KÓD: 207000

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

DALŠÍ TERMÍN: 21. – 22. 2. 2012 

KÓD: 207010

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

DALŠÍ TERMÍN: 3. – 4. 4. 2012 

KÓD: 207030

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

DALŠÍ TERMÍN: 24. – 25. 4. 2012 

KÓD: 207040

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

DALŠÍ TERMÍN: 22. – 23. 5. 2012 

KÓD: 207050

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

DALŠÍ TERMÍN: 5. – 6. 6. 2012 

KÓD: 207060

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

DALŠÍ TERMÍN: 19. – 20. 6. 2012 

KÓD: 207070

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

DALŠÍ TERMÍN: 24. – 25. 7. 2012 

KÓD: 207080

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

DALŠÍ TERMÍN: 28. – 29. 8. 2012 

KÓD: 207090

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

SEBEDŮVĚRA JAKO ZÁKLAD ASERTIVNÍHO JEDNÁNÍ

ASERTIVNÍ TECHNIKY V PRAXI

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

VYJEDNÁVÁNÍ

VYJEDNÁVÁNÍ V OBTÍŽNÝCH SITUACÍCH

NÁCVIK VYJEDNÁVACÍCH TAKTIK
– NEGOCIACE, VIDEOTRÉNINK

NOVINKA

18. – 19. 1. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Získat doporučení, jak jednat, aby nás ostatní respektovali. Zvýšit svoji sebedůvěru a sebeúctu, pocit 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 sebezvědomí • 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/

8. 2. 2012

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: 207100

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

DALŠÍ TERMÍN: 7. 3. 2012 

KÓD: 207110

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

DALŠÍ TERMÍN: 18. 4. 2012 

KÓD: 207120

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

DALŠÍ TERMÍN: 24. 8. 2012 

KÓD: 207130

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

14. – 15. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Díky tomuto kurzu získáte sebevědomí, znalosti i zkušenosti pro vyjednávání v obchodě i každodenním životě.

LEKTOR

Jan Řehák (lektor, trenér, konzultant)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Co je komunikace a jak bychom měli vyjednat • WIN-WIN • WIN-LOSE • Strategie 4D • co je EGO, jak pracuje při jednání mozek • motivační faktory protistrany • obrana proti tlaku a manipulaci • workshop.

POZNÁMKA

Pro workshop dostanete k nastudování krátké případové studie, abyste se mohli připravit na svoji roli vyjednavče. Poté budeme procvičovat jednotlivé metody, principy a techniky, budeme pracovat ve skupinách, ve dvojicích a poslouchat zpětné vazby od lektora a dalších účastníků.

KÓD: 208510

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

DALŠÍ TERMÍN: 24. – 25. 5. 2012 

KÓD: 208430

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

22. – 23. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Vycvičit účastníky k vedení vyjednávací komunikace – negociace. Vysvětlit, popsat, zdokonalit a prakticky vyzkoušet vyjednávací taktiky. Naučit se rozeznávat „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 rozborom pozitivních a negativních prvků v jednání účastníků.

KÓD: 207550

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

DALŠÍ TERMÍN: 11. – 12. 7. 2012 

KÓD: 207560

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

ASERTIVITA, ZPŮSOB JEDNÁNÍ A ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ

27. – 28. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Problémy, konflikty a jejich překonávání: Problémy, konflikty a jejich překonávání • zdroje konfliktů • jak předcházet nedorozumění a konfliktům • analýza silového pole • technika překonávání konfliktu • pravidla pro odstranění konfliktnosti diskuze • sebeovládání.

Asertivita: Podstata asertivity • sebedůvěra a sebeúcta jako základní předpoklad pro asertivní jednání • přínos asertivity • asertivní techniky a jejich využití v praxi.

Další komunikační styly: Komunikační styly / formy jednání (pasivita, agresivita, manipulace) • obrana proti manipulaci • cvičení, trénink.

Typologie lidí a jak s jednotlivými typy jednat: Typy temperamentu • doporučení, jak s jednotlivými typy jednat • diagnostika vlastního typu osobnosti.

KÓD: 207310

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

DALŠÍ TERMÍN: 26. – 27. 3. 2012 

KÓD: 207320

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

DALŠÍ TERMÍN: 9. – 10. 5. 2012 

KÓD: 207330

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

DALŠÍ TERMÍN: 9. – 10. 7. 2012 

KÓD: 207340

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

ŠEST PRAVIDEL PŘESVĚDČIVÉ KOMUNIKACE

9. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Trénink se zabývá hlavními předpoklady a zásadami přesvědčivé komunikace – důvěryhodností mluvčího, přesvědčivostí sdělení, zaujetím posluchačů, překonáváním námitek, udržením pozornosti posluchačů a vyvarováním se nejčastějších bariér, které přesvědčivosti brání. Jeho cílem je 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.

KÓD: 208020

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

TYOLOGIE OSOBNOSTI PRO KAŽDÝ DEN ANEB „JAK VYJÍT S KAŽDÝM“

NOVINKA

12. 3. 2012

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: 207760

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

DALŠÍ TERMÍN: 19. 7. 2012 

KÓD: 207770

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

TELEFONICKÁ KOMUNIKACE – NÁCVIK TELEFONNÍCH HOVORŮ

20. – 21. 3. 2012

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 telefonických partnerů a příslušné způsoby vedení hovoru.

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

POZNÁMKA

Jeden den bude převážně věnovaný nácviku telefonických hovorů.

KÓD: 208270

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

ŘEČ TĚLA

22. – 23. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

Mgr. Leoš Bárta (akreditovaný lektor a konzultant)

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 208540

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

NEJČASTĚJŠÍ CHYBY V MLUVENÉM A PSANÉM PROJEVU

5. 4. 2012

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 rozbohem.

LEKTOR

PaedDr. Libor Hlaváček, Ph.D. (vysokoškolský pedagog, publicista, pracovník Odporu komunikace a propagace Ministerstva obrany České republiky, autor více než tisíce předloh projevů pro představitelů státní správy)

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 208330

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

RÉTORIKA MODERNÍ DOBY

16. – 17. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Naučíte se být výborným řečníkem. Zjistíte jak správně, s noblesou a nadhledem: Ovládat slova a být jejich pánem, ovládat situaci, hlas, mluvenou prezentaci, vystupovat na poradách, nebo před klienty, vést dialog. Také se v neposlední řadě dobereme k vědomostem o prvním dojmu, trémě a spoustě dalších vědomostí bez kterých se špičkový rétor neobejde.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Práce s hlasem: Dech • artikulace • energie řeči • řeč těla • odstranění trémy • osobitost projevu • zodpovědnost za vyřčené slovo.

Praktická část: Dialog – nešvary z praxe, planná slova, modelové situace – zpětná vazba • sebevědomí sdělení nepřijemného a naopak • kultivovanost, asertivita • pochopit řeč, jako nástroj • model slavnostního projevu • jazykolamy a jiné pomůcky k profesionálnímu projevu.

KÓD: 208520

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

NOVINKA

NOVINKA

KOMUNIKACE
PRO KAŽDÝ DEN

NOVINKA

14. – 15. 5. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Přemýšlíte, jak se zachovat v komplikovaných situacích? Jak být asertivní a zároveň lidská(y)? Nevíte, jak řešit spory s kolegy/přáteli? Býváte zaskočení a neumíte pohotově reagovat? Chcete vědět, co se děje v hlavě vašeho komunikačního partnera? Pak je tento kurz určen pro vás.

Bez komunikačních dovedností ani vynikající techniky nefungují. Poznejte pravidla a psychologii, pochopte sebe a partnera, natrénujte techniky. Pojďte si hrát a trénovat.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Vynikající komunikace – podmínka úspěchu • psychologický základ • mužská a ženská komunikace • poznání odlišných komunikačních návyků • čtení komunikačního partnera • poznání motivů jednání • verbální a neverbální komunikace • rozpoznání manipulace • ohleduplná asertivita • jak na nepříjemná sdělení • konstruktivní hádka • osobní a neosobní konflikt • (ne)vhodná témata • rozdíly ve formulacích • námitky • rychlost a efektivita komunikace • zpětná vazba vs. hodnocení • ověření pochopení informace • síla otázky • komunikace v práci a v soukromém životě • nástroje na podporu komunikace • etika ve firemní komunikaci • e-mail, telefon, osobní kontakt • hry a cvičení • rozbor konkrétních podnětů účastníků • jak dále rozvíjet své schopnosti bez pomoci odborníka.

POZNÁMKA

Kurz se skládá z teoretických, posílených praktických částí a je veden vysoce interaktivní formou. Teorie je prokládána hrami a cvičením, ve kterých si prožijete úspěšná témata. Obsah je pružně přizpůsobován konkrétní skupině.

KÓD: 207750

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

TELEFONICKÁ KOMUNIKACE
– ZÁKLAD FIREMNÍ
A OSOBNÍ IMAGE

28. 5. 2012

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

KÓD: 208280

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

TELEFONICKÁ KOMUNIKACE
PRO OPERÁTORY
TELEMARKETINGU

12. 6. 2012

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

1. Význam marketingu a telemarketingu pro firmu: Marketingová filozofie – podstata telemarketingu – druhy a využití telemarketingu ve firmě.
2. Pracoviště operátora telemarketingu: Call centra – help desk – infolinky – hot line – zákaznická či klientská centra.
3. Osobnost telefonního operátora: Komunikační dovednosti – odborné znalosti – osobní profil – sociální kompetence.
4. Specifika telefonické komunikace: Průběh komunikace – komunikační nástroje – vokální komunikace – naslouchání – dotazování – vyjadřovací styly – procvičování.
5. 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.
6. Řešení obtížných situací – otevřená a nepřímá agresivita – pasivita – manipulace – asertivita – typologie problémových klientů – modelové situace.
7. Závěrečný test a diskuze.

KÓD: 208290

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

Zakázkové vzdělávání... skutečně podle Vašich představ

Chceme být Vaším partnerem v kvalitním vzdělávání

Soustředíme se především na **uspokojení** Vašich **potřeb** ve vzdělávání,
na **kvalitu** poskytovaných služeb
a **přínos** pro Vaši společnost.

Docílit vyšší efektivity práce a prosperity Vaší společnosti lze tím, že pro Vás připravíme **vzdělávací program na míru**.

V čem spočívá naše přidaná hodnota?

- **Koncepční přístup od A do Ž** (od přípravy přes realizaci a poskytnutí zpětné vazby a vyhodnocení)
- Používáme interaktivní a moderní výukové metody **ve spolupráci s profesionálním přístupem lektorů**, kteří patří ve svém oboru mezi nejlepší
- V rámci **komplexní péče** poskytujeme následný servis i po ukončení výukového programu a chceme se i nadále podílet **na osobním a profesním rozvoji** účastníků vzdělávacího programu
- **Interaktivní webové rozhraní** – vzdělávání jdoucí s dobou

Navrhujeme Vám přizpůsobený vzdělávací program v oblastech:

- Daně
- Účetnictví
- Mezinárodní účetní standardy
- Mzdy, personalistika
- Ekonomické a finanční vzdělávání
- Právo
- Manažerské dovednosti
- Obchodní a prodejní dovednosti
- Komunikační dovednosti
- Řízení lidských zdrojů
- Marketing a PR
- Osobní rozvoj
- Asistentky

Vedle kurzů firemního vzdělávacího programu nabízíme i tyto speciální produkty

- Efektivní řízení podniku
- HR business strategie
- Kompetenční modely
- Procesní řízení

Zvolte si: Téma, čas, místo, lektora...

...ostatní zařídíme, na nás se můžete spolehnout.

3

vzdělávání otevírá x možností



manažerské
dovednosti

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

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
10. – 11. 1. 2012	Jak úspěšně zvládnout prvních 100 dní ve vedoucí funkci	5 990 Kč	7 188 Kč	209550	21
18. – 19. 1. 2012	Progresivní manažer – dvousemestrální vzdělávací program s mezinárodní certifikací IES – druhý semestr	31 000 Kč	37 200 Kč	210100	21
18. – 20. 1. 2012	MS Word a Excel pro Office manažery	5 990 Kč	7 188 Kč	208160	22
2. 2. 2012	Dobrý manažer měří výkony	3 190 Kč	3 828 Kč	207840	22
6. – 7. 2. 2012	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	207650	23
13. – 14. 2. 2012	Deset nejdražších chyb při řízení lidí – co se lze naučit z manažerských selhání	5 990 Kč	7 188 Kč	208000	23
16. – 17. 2. 2012	MS Excel pro manažery	4 490 Kč	5 388 Kč	208180	24
20. – 21. 2. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207270	24
29. 2. – 1. 3. 2012	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	208390	25
5. – 6. 3. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207350	25
8. – 9. 3. 2012	MS Excel – pro manažery	4 490 Kč	5 388 Kč	208370	24
15. – 16. 3. 2012	Zdravý zaměstnanec na zdravém pracovišti	5 990 Kč	7 188 Kč	207880	26
19. – 20. 3. 2012	"Time management 5. generace – metoda SÓUSTO Farmulti® metoda, psychovzorče®"	7 490 Kč	8 988 Kč	207220	26
20. – 21. 3. 2012	Preventivní management: proč lidé v práci nedělají, co jejich nadřízení očekávají a jak tomu předejít	5 990 Kč	7 188 Kč	208040	26
29. – 30. 3. 2012	Slabikář managementu aneb MikroMBA I.	5 990 Kč	7 188 Kč	208350	26
3. – 4. 4. 2012	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	207660	23
13. 4. 2012	Corporate governance	3 190 Kč	3 828 Kč	208060	27
20. 4. 2012	Audit vnitřní komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	208070	27
20. 4. 2012	Business networking pro firmy i jednotlivce aneb „Výjimečné obchodní techniky“	3 190 Kč	3 828 Kč	207820	27
23. – 24. 4. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207360	25
26. – 27. 4. 2012	Organizace firemního nákupu a výběr dodavatele	5 990 Kč	7 188 Kč	207850	27
2. – 3. 5. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207280	24
3. – 4. 5. 2012	MS Excel pro manažery	4 490 Kč	5 388 Kč	208190	24
10. – 11. 5. 2012	Efektivní vedení a organizace porad	5 990 Kč	7 188 Kč	208490	28

15. 5. 2012	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	207150	28
16. 5. 2012	Etický kodex: nástroj řízení zaměstnanců a tvorby organizační kultury	3 190 Kč	3 828 Kč	208090	28
24. – 25. 5. 2012	Stakeholder Management aneb MikroMBA II.	5 990 Kč	7 188 Kč	208360	29
28. – 29. 5. 2012	Manažerské dovednosti pro ženy	5 990 Kč	7 188 Kč	208110	29
30. – 31. 5. 2012	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	208410	25
1. 6. 2012	Komunikace v čase změny – Cross-training	3 190 Kč	3 828 Kč	208440	30
4. 6. 2012	Proces rozhodování, výběr optimální varianty	3 190 Kč	3 828 Kč	207870	30
4. 6. 2012	Co by měl vědět vedoucí o státních kontrolních orgánech	3 190 Kč	3 828 Kč	208550	30
18. – 19. 6. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207370	25
25. – 26. 6. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207290	24
27. - 28. 6. 2012	Vedení hodnotících rozhovorů	5 990 Kč	7 188 Kč	208500	30
29. 6. 2012	Business networking pro firmy i jednotlivce aneb „Výjimečné obchodní techniky“	3 190 Kč	3 828 Kč	207830	27
16. – 17. 7. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207300	24
2. – 3. 8. 2012	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	207670	23
6. – 7. 8. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207380	25
15. – 17. 8. 2012	MS Word a Excel pro Office manažery	5 990 Kč	7 188 Kč	208170	22



WWW.VOX.CZ

JAK ÚSPĚŠNĚ ZVLÁDNOUT PRVNÍCH 100 DNÍ VE VEDOUcí FUNKCI

PROGRESIVNÍ MANAŽER

– DVOUSEMESTRÁLNÍ VZDĚLÁVACÍ PROGRAM S MEZINÁRODNÍ CERTIFIKACÍ IES

2. SEMESTR

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 manažeři 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 kurzu je moderovaná diskuze a řešení případových studií.

KÓD: 209550

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

18. – 19. 1.; 8. – 9. 2.; 22. – 23. 2.; 7. – 8. 3.;
21. – 22. 3.; 2. 4. 2012

09:00–16:00

LEKTOR

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

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

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.)

OBSAHOVÉ PRIORITY

■ FINANCE A ÚČETNICTVÍ 6. modul

18. – 19. 1. 2012

LEKTOR

Ing. Ilona Heligrová (auditorka, daňová poradkyně)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Program účetnictví: Základní principy účetnictví – vznik, význam, funkce • cíle finančního, nákladového a manažerského účetnictví • základní prvky účetní metody • obecně uznávané účetní zásady, právní úprava účetnictví ČR • účtování jednotlivých položek aktiv a pasiv • účetní závěrka a výroční zpráva • audit.

Program finance: Základy finančního řízení – finanční výkazy, dlouhodobá finanční stabilita, rozvaha, výsledovka, řízení tvorby hospodářského výsledku • výkaz cash flow a řízení toků hotovosti • trh, nabídka, poptávka a vliv na financování • řízení nákladů • peníze, cena a časová hodnota peněz.

■ PROJEKTOVÝ MANAGEMENT 7. modul

8. – 9. 2. 2012

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Projektové řízení jako styl myšlení • strategie a projektové řízení • životní cyklus projektu • způsoby organizace v projektovém řízení • fáze projektového řízení • plánování projektu • co znamená plnit roli projektového manažera • kompetence v projektovém managementu (systémové řešení problémů) • kritická místa v projektovém managementu • řízení projektů znamená řízení lidí • praktický nácvik návrhu projektu.

■ LEADERSHIP 8. modul

22. – 23. 2. 2012

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Jaká je „kultura“ mé skupiny a jaká by měla být:

Jací jsou lidé, se kterými spolupracuji • pracovník určuje styl mého přístupu, situační vedení • kdy se ze skupiny stává tým • role pracovníků ve skupině a skupinová dynamika.

Motivace spolupracovníků a jejich hodnocení:

„Kultura“ určuje, jaká bude komunikace, jaké jsou vztahy • princip procesu stimulace a motivace • jaké nástroje máme k dispozici a jak je uplatnit • přímá zpětná vazba poskytuje bezpečí.

Komunikace, nástroj vlivu manažera: Jak komunikovat s úspěchem • porady, součást manažerských nástrojů • jak získat náměty a podporu pro rozhodování • jak získat lidi na svou stranu, jak je přesvědčit.

Delegování, efektivní styl vedení: Kdy je možné delegovat • kdy je nutné delegovat • co je potřeba zajistit – podmínky pro delegování.

Jak být leader: Leader, autorita a moc • co mne podpoří v mém úsilí, záměru • co bude třeba vykonat.

■ PERSONALISTIKA 9. modul

7. – 8. 3. 2012

LEKTOR

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

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Strategický management v oblasti ŘLZ • povinnosti zaměstnavatele při vzniku, změnách a skončení pracovního poměru ve vztahu k odborům • pracovní podmínky – pracovní doba a doba odpočinku, překážky • dovolená – dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr • náhrada škody – odpovědnost zaměstnance a zaměstnavatele za škodu • náhrada škody, způsobené zaměstnancem zaměstnavateli • Antidiskriminační zákon – z pohledu pracovních vztahů.

■ PREZentační DOVEDNOSTI, RĚTORIKA 10. modul

21. – 22. 3. 2012

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Struktura prezentace • co dělá prezentaci použitavou a co ne • cílová orientace při prezentaci • osoba prezentujícího – image a první dojem • sebevědomá řeč těla a získání suverenity projevu • zvládnutí verbální a neverbální složky projevu • jak si poradit s prezentační technikou (flipchart, power point...) • téma a její zvládnutí • jak se vyrovnat zlovykům • analýza, kontakt, techniky práce s publikem a příprava reakce posluchačů • nácvik technik kladení otázek • trénink improvizace • analýza videa • akční plán seberozvoje.

ZÁVĚREČNÁ ZKOUŠKA A PŮHOVOR TERMÍN: 2. 4. 2012

POZNÁMKA

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

KÓD: 210100

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



MS WORD A EXCEL
PRO OFFICE MANAŽERY

NOVINKA

18. – 20. 1. 2012

09:00–16:00

URČENO

Office manažerům a všem ostatním, kteří chtějí a potřebují mít přehledně uspořádaná data/čísla/informace, sami provádějí náročnější výpočty a připravují výstupy.

PŘÍNOSY

Prohloubení uživatelských dovedností s programy Word a Excel, se zaměřením na práci Office manažera.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

- I. Práce se šablonami:** Nový dokument na základě šablony • zrychlení a zlepšení práce ve firmě • zvýšení efektivity práce • vytvoření vlastní šablony.
II. Schránka: Kopie dat přes schránku • přenos dat Excel – Word.
III. Vkládání objektů: Obrázky • grafy • diagramy a schémata • grafické prvky.
IV. Tisk a zobrazení: Vzhled stránky • náhled před tiskem • volba tiskárny a vzhled dokumentu • tisk.
V. Formátování a Styly: Typografická pravidla úpravy dokumentů • sjednocení vzhledu dokumentu • styly – zjednodušení práce s Wordem • vytváření nových stylů a modifikace stylů.
VI. Tabulka ve Wordu: Tabulka jako nástroj k organizování textu • vložení tabulky a její formát • výpočty.

VII. Vkládání objektů: Obrázky • grafy • diagramy a schémata • propojení tabulky z Excelu.

VIII. Opakující se text: Autoopravy – automatická záměna textu při psaní • automatický text.

IX. Odkazy: Poznámky pod čarou • obsah, rejstřík, seznamy • křížové odkazy.

X. Korekturní režim: Práce s dokumentem v korekturním režimu (revizi) • korekturní úpravy • zpracování korigovaného dokumentu • srovnávání verzí • poznámky.

XI. Hromadná korespondence: Pomocník Hromadné korespondence • formulářový dopis, adresní štítky, obálky, katalog • tvorba a připojení dat • databázová tabulka • zobrazení a tisk • Excel.

XII. Tabulka, čísla a texty: Tvorba a vyplňování tabulek • číselné a textové formáty • řazení • filtrování.

XIII. Úpravy: Vyhledávání a nahrazování textu • hromadné vyplnění buněk • rozvoj řady.

XIV. Výpočty a funkce: Vzorce • adresování buněk • přehled funkcí.

XV. Prezentace dat, grafy: Prezentování dat v tabulkách a grafech • druhy grafů a jejich použití • estetická a vypovídací složka grafu.

POZNÁMKA

Předpokladem aktivní účasti je základní znalost práce s MS Excel a notebook, který si, prosím, přineste s sebou. Zaručujeme individuální přístup v malé skupině účastníků.

KÓD: 208160

CENA: 5 990 Kč bez DPH

/7 188 Kč vč. 20% DPH/

DALŠÍ TERMÍN: 15. – 17. 8. 2012



KÓD: 208170

CENA: 5 990 Kč bez DPH

/7 188 Kč vč. 20% DPH/

DOBŘÝ MANAŽER
MĚŘÍ VÝKONY

2. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Získat inspiraci pro měření výkonnosti pracoviště a lidí a zvýšení efektivnosti 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: 207840

CENA: 3 190 Kč bez DPH

/3 828 Kč vč. 20% DPH/



Věrnostní slevy

System slev najdete na straně 4.

WWW.VOX.CZ

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

6. – 7. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Lidé nejsou stroje a žijí vlastním životem. Práce vedoucího není lehká, ale je zajímavá. Vedoucí pracovník není dokonalý robot, ale člověk, který má zvládnout svěřené úkoly s pomocí svého týmu s využitím svých i týmových předností. V celém kurzu je kladen důraz na samostatnost účastníka a na poznání své vlastní osobnosti v různých situacích. Absolventi jsou vedeni k uvědomění si své role a potřebných kompetencí vedoucího pracovníka v několika úhlech pohledu. 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“. V průběhu výuky společně uchopíme účastníkův způsob nahlížení na různé situace a odhalujeme motivy jednání. Cílem není jen předat informace, ale i prožít a naučit se některé techniky tak, aby absolvent mohl pracovat na svých dovednostech samostatně po ukončení kurzu.

LEKTOR

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

Obsahové priority

Osobnost vedoucího pracovníka • proč známé techniky vedení selhávají • poznatky z psychologie a komunikace pro pochopení chování pracovníků (tým a skupina, role v týmu, typologie, temperament, pocit vlastní hodnoty, asertivita a manipulace, zpětná vazba a hodnocení, komunikace v obtížných situacích, ...) • různé typologie • odlišné osobnosti • konflikty a vyjednávání • priority • rozdělování úkolů a vyjednávání činnos-

tí • vedoucí jako pomocník a jako „dirigent“ • odborník jako vedoucí • motivace, odměňování a kárání • nutnost rozhodovat • postoj ke změně a úkolu • problémoví pracovníci • věkové a znalostní rozdíly mezi vedoucími a pracovníky • synergie • atmosféra v týmu • důležitost uznávaných hodnot • síla a setrvačnost skupiny • proč tým neposlouchá • skryté motivy pracovníků • síla kontextů a společných témat • přirozené cykly ve vývoji skupiny • styly vedení • na první pohled nepochopitelné chování pracovníků • konkrétní techniky a nástroje • Paretovo pravidlo • vzdělávání • opomíjený příjemný autoritativní vliv na skupinu • nástroje: PC, kancelářský SW,...

POZNÁMKA

Kurz je veden velmi interaktivně. Krátké teoretické pasáže jsou prokládané hrami, testy a řízenými diskuzemi, které umožní účastníkům prožít témata, přinést reálné podněty z praxe a získat názory z různých úhlů pohledu. Praktické pasáže jsou doplněny videotréningem a následným rozbohem.
V kurzu se zabýváme i dosud málo zveřejňovanými technikami, jak uchopit na první pohled nepochopitelné chování pracovníků

KÓD: 207650

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

DALŠÍ TERMÍN: 3. – 4. 4. 2012



KÓD: 207660

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

DALŠÍ TERMÍN: 2. – 3. 8. 2012



KÓD: 207670

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

13. – 14. 2. 2012

09:00–16:00

URČENO

Trénink je určen novým manažerům, ale i vedoucím zaměstnancům na všech manažerských úrovních, kteří chtějí zdokonalit své praktické řídicí postupy a vyměnit si své zkušenosti s kolegy z jiných firem. Určen je i personálním manažerům zabývajícím se školením a tréninkem řídicích schopností vedoucích zaměstnanců.

PŘÍNOSY

Cílem tréninku je rozbor nejzávažnějších manažerských chyb a stereotypů spojených s řízením lidí. Řídicí problémy, kterým věnuje pozornost, mají obecnou platnost a nezávisí na oblasti nebo úrovni řízení, ve které manažeři působí. Metodou je moderovaná skupinová diskuze, výměna zkušeností a nácvik řešení modelových situací. Trénink navazuje na publikaci dr. Jana Urbana „10 nejdražších manažerských chyb“.

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: 208000

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

MS EXCEL PRO MANAŽERY

NOVINKA

16. – 17. 2. 2012

09:00–16:00

URČENO

Manažerům a všem ostatním, kteří chtějí a potřebují mít přehledně uspořádaná data/čísla/informace, sami provádějí náročnější výpočty a připravují výstupy.

CÍL

Uspadnit a zrychlit práci s daty/číslly/informacemi pomocí MS Excel.

PŘEDNÁŠÍ

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

PROGRAM

Práce se šablonami: Nový sešit na základě šablon • zrychlení a zlepšení práce ve firmě • zvýšení efektivity práce • vytvoření vlastní šablony.

Výpočty a funkce: Vzorce, funkce a operátory • průvodce funkcemi • použití názvů ve výpočtech • adresování buněk a oblastí • propojení dat • přehled potřebných funkcí.

Manažerské a obchodní výpočty: Obchodní, statistické a databázové funkce • kontingenční tabulky.

Operace s daty: Databázové operace • řazení podle mnoha parametrů, podle seznamů, podle formátů • filtrování automatické a rozšířené • připojení databázi • souhrny a přehledy.

Formuláře: List jako databázový formulář • ovládací prvky • omezení vkládaných údajů.

Analýza dat: Řešitel • správce scénářů • vyhodnocování variant řešení.

Prezentace dat, grafy: Prezentování dat v tabulkách a grafech • druhy grafů a jejich použití • estetická a vypovídací složka grafu • rozšiřování a zužování rozsahu dat • doplnění grafu o další prvky a komentáře • odhad pravděpodobného vývoje.

TIME MANAGEMENT A ZVLÁDÁNÍ STRESU

20. – 21. 2. 2012

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)

Formátování, styly, typografie: Typografické zásady • styly – zjednodušení formátování • nové styly a jejich úprava • podmíněné formátování – okamžité zvýraznění významných dat.

Úpravy: Hromadné vyplnění buněk • rozvoj řady, trendu a seznamu • vyhledávání a nahrazování textu • přechod na buňky a oblasti.

Schránka: Přenos dat přes schránku • zvláštní způsoby vkládání obsahu schránky („fotografie“ buněk, matematické operace se vkládanými buňkami) • propojení dat Excel – Word.

Makra: Význam makra pro opakující se činnosti a výpočty • makro záznamem činnosti • osobní sešit maker • makra v šablonách • náhrada složitějšího vzorce jednoduchou uživatelskou funkcí • Jazyk Visual Basic for Applications (VBA).

Tisk a zobrazení: Vzhled stránky • správce pohledů • tisková oblast • zalamování stránky • náhled před tiskem • výběr rozsahu pro tisk • tisk.

POZNÁMKA

Předpokladem aktivní účasti je základní znalost práce s MS Excel a notebook, který si, prosím, přineste s sebou. Zaručujeme individuální přístup v malé skupině účastníků.

KÓD: 208180

CENA: 4 490 Kč bez DPH
/5 388 Kč vč. 20% DPH/

DALŠÍ TERMÍN: 8. – 9. 3. 2012

KÓD: 208370

CENA: 4 490 Kč bez DPH
/5 388 Kč vč. 20% DPH/

DALŠÍ TERMÍN: 3. – 4. 5. 2012

KÓD: 208190

CENA: 4 490 Kč bez DPH
/5 388 Kč vč. 20% DPH/

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

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

KÓD: 207270

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

DALŠÍ TERMÍN: 2. – 3. 5. 2012

KÓD: 207280

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

DALŠÍ TERMÍN: 25. – 26. 6. 2012

KÓD: 207290

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

DALŠÍ TERMÍN: 16. – 17. 7. 2012

KÓD: 207300

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

PROJEKTOVÉ ŘÍZENÍ

NOVINKA

Každý manažer, který je postaven před úkol naplánovat a realizovat projekt, musí řešit rovnici o mnoha neznámých. Jeho největším nepřítelem je čas. Nástrojem, který mu pomůže řešit tyto rovnice je projektové řízení a k tomu spolupracující software – Microsoft Project.

29. 2. – 1. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

Ing. Karel Hyndrák (lektor, konzultant)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Základní pojmy projektového řízení: Co je to projekt • atributy a charakteristické rysy projektů • definice a řízení projektu P. M. B. O. K. a ČSN ISO 10 006 • projekt versus rutina • zavádění projektového řízení projektů • projektová dokumentace projektu • projektová kancelář P. M. O. • co je třeba vyřešit • Goldrattovy metody hledání kritického hrdla firmy – Teorie omezení v praxi • organizace projektu • organizační struktury projektového řízení • odůvodnění projektu – metoda S. P. I. N.
Lidský faktor v projektovém řízení: Řízení projektového týmu • řízení lidské dimenze • organizace projektu – rozdělení odpovědností členů týmu • tvorba rozpočtu projektu, analýza nákladů a přínosů „Marketing projektu“ – strategie a taktika v komunikaci a implementaci projektu • otáz-

ky získávání podpory projektu TOP vedením a vytváření podmínek pro práci týmů • získávání participace ostatních útvarů a vedoucích v organizaci • nositelé oprávněného zájmu • jak pracovat s nositeli oprávněného zájmu • životní cyklus projektu • životní cyklus projektu – Požehnání / Poslední soud • využívání • odstavení, likvidace • úspěšnost projektového řízení • strategie a taktika v řízení projektů • kritéria úspěšnosti projektu • příčiny neúspěšnosti některých projektů • hodnocení projektu • definice projektového úspěchu • omyly – čeho je nutné se vyvarovat • zakládací dokumenty projektu.

Nástroje projektového řízení: Počítače • Barnešův trojúhelník • logický rámec (Logframe Matrix) • Ishikawův diagram • myšlenkové mapy • rozhodovací stromy • síťová analýza CPM (Critical Path Method) • realizace projektu • start realizace projektu – „kick off meeting“ • realizace plánu projektu • distribuce informací • sledování a kontrola projektu • řešení problémů při realizaci projektu – dodatky • řízení času • řízení zdrojů a nákladů • sledování průběhu projektu • softwary pro sledování realizace • požadavky jakosti v projektovém řízení • požadavky ČSN ISO 10 006. Hodnotová analýza (EVA – Earned Value Analysis) • projektové šablony • řízení rizik (Risk Management) • projekty s nízkým rizikem • řízení rizik • proces proaktivního řízení rizik • ocenění rizika • řízení rizika • poučení z rizikového vývoje • závěr • skupinová diskuze • osobní plány účastníků.

POZNÁMKA

Metoda: Výklad, interaktivní výuka, brainstorming, skupinová práce.

KÓD: 208390

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

DALŠÍ TERMÍN: 30. – 31. 5. 2012

KÓD: 208410

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

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI aneb JAK VÉST A MOTIVOVAT LIDI K VYŠŠÍM VÝKONŮM

5. – 6. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

POZNÁMKA

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

KÓD: 207350

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

DALŠÍ TERMÍN: 23. – 24. 4. 2012

KÓD: 207360

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

DALŠÍ TERMÍN: 18. – 19. 6. 2012

KÓD: 207370

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

DALŠÍ TERMÍN: 6. – 7. 8. 2012

KÓD: 207380

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

ZDRAVÝ ZAMĚSTNANEC NA ZDRAVÉM PRACOVÍŠTI

NOVINKA

15. – 16. 3. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je mezioborový (od pracovního designu až k medicíně), všechna doporučení jsou přizpůsobena praxi – cvičení jsou krátká a účinná, použitelná přímo v práci, liší se podle věku a pohlaví.

PŘÍNOSY

Vytipovat si zdravotní rizika na svém pracovišti a vytvořit si režim prevence, případně kompenzace případných zdravotních následků. Pouze psychicky a fyzicky zdravý zaměstnanec může podávat požadovaný výkon.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

1. Zdravé pracoviště (teplo, světlo, vzduch, hluk, počítač a jejich vliv na člověka), uspořádání pracoviště „na míru“).
2. Zdroje fyzického stresu, předpoklady fyzického zdraví. Tradující se omyly o tom, co je a není zdravé. Individuální biologický rytmus. Vliv určitých nemocí na povahu a komunikaci člověka. Prevence fyzických potíží – zvláště těch, které vyplývají ze sedavého zaměstnání u počítače.
3. Zdroje psychického stresu, předpoklady psychického zdraví. Tradující se omyly o účincích meditace, autogenního tréninku apod. Prevence psychického stresu. Zásadní rozdíl v příčinách, prožívání a způsobech odstranění stresu u mužů a u žen.
4. Životní cíle a jejich sladění s pracovním životem, individuální hodnotový systém, životní motivace. Strom života, jak ho plánovat a uvádět do praxe.

KÓD: 207880

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

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

19. – 20. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Jde o komplexní řešení typu „all in one“. Díky psychovzorům 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, stanovování priorit, dotahování plánu 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 záznamy – Tvořte z nich realitu – Ošetřujte resty. Dále podle priorit účastníků to nejžádanější z následujících témat: Čas a vyrušování • čas a zdlouhání kupic 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: 207220

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

PREVENTIVNÍ MANAGMENT: PROČ LIDÉ V PRÁCI NEDĚLAJÍ, CO JEJICH NADŘÍZENÍ OČEKÁVAJÍ A JAK TOMU PŘEDEJÍT

NOVINKA

20. – 21. 3. 2012

09:00–16:00

URČENO

Trénink je určen novým manažerům, ale i vedoucím zaměstnancům na všech manažerských úrovních, kteří chtějí zdokonalit své praktické řídicí postupy a vyměnit si své zkušenosti s kolegy z jiných firem. Určen je i personálním manažerům zabývajícím se školením a tréninky řídicích schopností vedoucích zaměstnanců.

PŘÍNOSY

Máte odpovědnost za práci druhých? Pak jistě víte, že lidé v práci občas nedělají to, co se od nich očekává. Příčinou mohou být chyby vedoucích, ale i příčiny na straně zaměstnanců. Pomoci může preventivní management zaměřený na to, jak nedostatům v práci zaměstnanců předejít. Cílem kurzu je ukázat, proč výkon zaměstnanců zůstává za jejich možnostmi a jak tento problém řešit.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Příčiny výkonových problémů • kdy je chyba na straně vedoucích a kdy na straně zaměstnanců • podstaty preventivního managementu • deset otázek, které mohou pomoci • jak výkonovým problémům předcházet.

POZNÁMKA

Metodou kurzu je moderovaná skupinová diskuze, výměna zkušeností a nácvik řešení modelových situací.

KÓD: 208040

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

SLABIKÁŘ MANAGEMENTU aneb MIKROMBA I.

29. – 30. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Chystáte se na manažerskou dráhu a chcete vědět, jaké znalosti, dovednosti a schopnosti jsou k tomu vlastně zapotřebí? Chystáte se ke studiu manažerské školy (MBA) a chcete přesně vědět, co od něj můžete očekávat? Poskytneme vám rychlou orientaci ve všech základních manažerských funkcích, principech a konceptech. Poskytneme vám hutnou informaci o nejlepší současné (zahraniční) praxi výuky managementu. V našem „Slabikáři managementu“ získáte základy všeho, co střední a vrcholový manažer potřebuje pro svou práci – v pouhých dvou dnech.

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 v manažerském vzdělávání. Stále platný základní manažerský balíček plný užitečných nástrojů a technik: Sám sobě manažerem – manažer a čas, ekonomie, rozhodování, moc, vliv, autorita a pravomoc • manažer komunikátorem a vyjednavcem • manažer ve skupině a v týmu • manažer tvůrcem organizační struktury, spolutvůrcem kultury • manažer personalistou a manažerem lidských zdrojů • manažer marketérem • manažer stratégem • informační manažer • manažer produktivity • manažer kvality • finanční manažer • manažer a právo • manažer a riziko • manažer agentem změny, projektovým manažerem • manažer učitelem znalostí a dovedností • manažer společensky odpovědným profesionálem.

POZNÁMKA

Zdůrazňujeme univerzálnost základních manažerských technik a nástrojů, upotřebitelných v podnikatelském i ve veřejném a neziskovém sektoru.

KÓD: 208350

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

CORPORATE
GOVERNANCE

NOVINKA

13. 4. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen manažerům, auditorům a specialistům zabývajícím se řízením a správou soukromých i veřejných korporací.

PŘÍNOSY

Corporate governance zahrnující nástroje a mechanismy dohledu nad firemním managementem tvoří důležitý předpoklad výkonnosti soukromých i veřejných podniků. Cílem semináře je seznámit se s cíli, mechanismy a zásadami corporate governance v soukromých i veřejných korporacích včetně zásad účinné správy korporací vymezených mezinárodními organizacemi. Seminář se zaměřuje i na nejčastější problémy a nedostatky corporate governance.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Vymezení, cíle, trendy corporate governance vztah manažerů a vlastníků, vlastnická a manažerská rizika • instituce a mechanismy corporate governance • vnitřní a vnější nástroje corporate governance • „tvrdá“ a „měkká“ regulace corporate governance • odměňování manažerů • vztahy mezi výkonností a velikostí firmy a odměňováním manažerů • manažerské akcie a akciové opce • obranné reakce managementu • corporate governance u veřejných korporací • zásady účinné corporate governance.

POZNÁMKA

Metodou kurzu je výklad a moderovaná diskuze.

KÓD: 208060

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

BUSINESS NETWORKING
PRO FIRMY I JEDNOTLIVCE
aneb „VÝJIMEČNÉ OBCHODNÍ
TECHNIKY“

NOVINKA

Obsah je postaven na praxi a prokazatelných obchodních úspěších autora kurzu.

20. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Výhodou business networking je značná úspora nákladů na získání nových zákazníků. Cílem tohoto jedinečného kurzu je naučit absolventy využívat sílu aliancí. Propojování kontaktů otevírá dveře k nečekaným možnostem příp. navyšování tržeb. Ukážeme si možnosti a navazování dobrých a pevných obchodních vztahů v praxi.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Důležitost vztahů • uznávané hodnoty • kontakty a lidský mozek • pravidla chování • zdravá drzost a porušování pravidel • aliance • výhoda aliancí • síť kontaktů • násobení kontaktů • nebýt „tuctový“ – zaujmout • být osobnost • nebýt obchodník • vhodná místa pro networking • oslovení kontaktů • příprava na jednání • uzavírání dohod • žádost o zakázku/informace/pomoc • vedení jednání • prodej užitku • kontakty pro praxi • hry, modelové situace, ukázky z praxe autora.

POZNÁMKA

Přínos tohoto kurzu ve svých referencích vyzdvihují majitelé větších firem i drobní podnikatelé na živnostenský list!

KÓD: 207820

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

DALŠÍ TERMÍN: 29. 6. 2012

KÓD: 207830

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

AUDIT VNITŘNÍ
KOMUNIKACE

NOVINKA

20. 4. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen manažerům a specialistům zabývajícím se zvyšováním kvality managementu, auditem, vnitřní komunikací a personálním řízením.

PŘÍNOSY

Audit vnitřní komunikace představuje systematický přístup k přezkoumání a posouzení vnitřní komunikace v organizaci, odhalení jejích slabín a navržené cest jejich odstranění. Zaměřuje se na obsah předávaných informací a způsob jejich sdělování, na jejich přijímání a na možnosti zpětné vazby v komunikaci. Jeho předmětem je komunikace směřující „shora dolů“, „zdola nahoru“ i napříč jednotlivými útvary organizace.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Audit vnitřní komunikace, jeho cíle a funkce • metody a organizace auditu vnitřní komunikace • na co by se měl audit vnitřní komunikace zaměřit (komunikační infrastruktura, bariéry komunikace, komunikační schopnosti a postoje manažerů, zaměření informací, styl sdělení, možnosti dialogu a zpětné vazby, obavy zaměstnanců z komunikace) • závěry a doporučení auditu vnitřní komunikace.

POZNÁMKA

Metodou tréninku je výklad, moderovaná diskuze a ilustrace konkrétních výsledků auditu vnitřní komunikace.

KÓD: 208070

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

ORGANIZACE FIREMNÍHO
NÁKUPU A VÝBĚR
DODAVATELE

26. – 27. 4. 2012

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 firemního procesu 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: 207850

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

EFEKTIVNÍ VEDENÍ A ORGANIZACE PORAD

NOVINKA

10. – 11. 5. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Zlepšení průběhu porad co se týče jak jejich výsledků, tak i dopadu na pracovní vztahy a motivaci účastníků. Osvojení si technik pro úspěšné vedení, moderování porad. Získání nástrojů pro zvládání obtížných situací v průběhu porad.

LEKTOR

PaedDr. Pavel Štursa (lektor, trenér)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Příprava porady • struktura porad – průběh, typy příspěvků • nejčastější chyby v průběhu porad, jak se jich vyvarovat • užitečné nástroje a metody pro zefektivnění porad • role, zodpovědnosti moderátora a účastníků • nácvik vedení porady včetně moderování obtížnějších situací.

KÓD: 208490

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 VÝKONNĚJŠÍ

15. 5. 2012

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 důležitosti a naléhavého • určování priorit dle různých hledisek • Paretův princip a jeho užití v praktickém životě • analýza efektivního využití času • biorytmus a energetický cyklus jako nástroj optimálního plánování dne, křivky výkonu • grafy využití času, metody krátkodobého a dlouhodobého plánování • týdenní a denní plánování • zloději času – interní a externí rušiče • nebezpečí odkládání – analýza.

2. Stres management, krizová komunikace: Komunikace jako stresogenní činitel • asertivní komunikační techniky • komunikace ve vypjatých situacích, umění odmítat, žádat o laskavost atd. • antinipulační 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.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou prostřednictvím zpětných vazeb, psychologických testů, cvičení, modelových situací a diskuzí. Každý účastník odejde s doporučením, které oblastí hospodaření s časem jsou pro něj lépe využitelné a které stresové faktory ho v současnosti nejvíce ohrožují.

KÓD: 207150

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

ETICKÝ KODEX: NÁSTROJ ŘÍZENÍ ZAMĚSTNANCŮ A TVORBY ORGANIZAČNÍ KULTURY

NOVINKA

16. 5. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen manažerům, personalistům, auditorům i dalším specialistům zabývajícím se zvyšováním kvality managementu, prevencí etických problémů a personálních rizik a tvorbou firemní a etické kultury organizace.

PŘÍNOSY

Kurz se zaměřuje na význam, obsah, tvorbu a uplatňování etických kodexů a jejich význam při řízení podnikatelských i veřejných organizací. Zvláštní pozornost je věnována vytipování eticky citlivých oblastí a etických dilemat organizace ve vztahu k vnějšímu okolí a zaměstnancům firmy i ve vztahu zaměstnanců k jejich organizaci.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Význam a funkce etického kodexu organizace • zaměření a obsah etického kodexu • stanovení eticky exponovaných situací a dilemat • tvorba etického kodexu • etický kodex jako součást firemní kultury • role etického kodexu v řízení organizace • kredibilita etického kodexu • komunikace a prosazování etického kodexu.

POZNÁMKA

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

KÓD: 208090

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

STAKEHOLDER MANAGEMENT aneb MIKROMBA II.

NOVINKA

24. – 25. 5. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Chystáte se na dráhu vrcholového manažera a chcete vědět jaké znalosti, dovednosti a schopnosti jsou k tomu vlastně zapotřebí? Chystáte se ke studiu manažerské školy (MBA) a chcete vědět, co od něj můžete očekávat, co od něj lze požadovat? Poskytneme Vám rychlou orientaci v nejmodernějším přístupu k MBA studiu, uplatňovaném nově např. v Yale School of Management. V našem průvodci získáte přehled o všem, co vrcholový manažer potřebuje pro svou práci – v pouhých dvou dnech.

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 v manažerském vzdělávání. Firmy aj. organizace z perspektivy stakeholders aneb „podílníků“. Jak řídit celek firmy uprostřed konfliktních vlivů zájmových skupin. Od podnikatelské vize přes byznys plán k strategickému řízení a corporate governance. Trhy, instituce, strategické chování. Konkureční pole firmy. Od strategického a vztahového marketingu k nástrojům denní realizace strategie napříč celou firmou. Řízení vztahů a komunikace například s: Vlastníky (investory, akcionáři), zákazníky (B2B, B2C), konkurenty, vládou a správními orgány, médii, veřejností, zaměstnanci, (místním) společenstvím.

POZNÁMKA

Zdůrazňujeme podnikatelskou, tržně orientovanou perspektivu, a to včetně tzv. sociálního podnikatelství.

KÓD: 208360

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

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI PRO ŽENY

28. – 29. 5. 2012

09:00–16:00

URČENO

Manažerkám z rozmanitých oborů podnikání, které chtějí získat větší jistotu při vedení a řízení lidí, vystupování, řešení náročných situací či více porozumět sobě i ostatním.

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

PhDr. Lenka Kolajová (lektorka, konzultantka, psycholožka)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Účinné metody ve vedení lidí: Rozdílné přístupy, jejich pozitivita a negativa • situační styly vedení • styly vedení lidí, test, analýza.

Nácvik efektivní a „zralé“ komunikace, vztahové strategie jednání: Asertivita neboli partnerství • manipulace • agresivita • pasivita.

Komunikujte nahoru a dolů: Vedení efektivních rozhovorů: Komunikace – prosadte své myšlenky, přesvědčte ostatní • co a kde je zdravé a přiměřené sebeprosazování • vedení a motivace lidí je správně a efektivně vedený rozhovor.

Mužsko-ženská komunikace: Pohlaví zaměřené na dosahování cílů a pohlaví zaměřené na vztahy • metafora Lovce a Strážkyně jeskyně a její dnešní projevy • rozdíly ve stylu vedení mužů a žen • čeho si ženy především všimají a co hlavně vnímají muži • způsoby, jak se prosadit mezi muži a mezi ženami v týmu, na poradě... • uplatňování moci a prezentace osobních zásluh.

Náročná situace v pozici manažerky: Konstruktivní kritika • dávání a přijímání zpětné vazby • pochvala základní motivační nástroj manažerky.

Práce s celým týmem kontra práce s jednotlivci: Jak získat a nadchnout druhé pro svůj cíl • jaké podmínky vytvořit pro efektivní dosažení cílů • jak vést tým v atmosféře nadšení.

POZNÁMKA

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

KÓD: 208110

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



Klientské centrum VOX

www.vox.cz/klientske-centrum

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

KOMUNIKACE V ČASE ZMĚNY – CROSS-TRAINING

NOVINKA

Chystáte se na změnu? V celé organizaci? Na Vašem úseku? Ve vlastní profesní orientaci? Jak uchopit a přerámovat změnu z hrozby na příležitost? Problémem většiny změnových projektů bývá specifická, účinná a přesvědčivá komunikace v situacích, kdy téměř všichni instinktivně očekávají zhoršení.

1. 6. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Představíme vám několik současných základních, osvědčených přístupů k řízení a facilitaci změny, užívaných v mezinárodní, zejména anglosaské praxi. Procvičíme a upevníme základní komunikační instrumentář úspěšného lídra, manažera či agenta změny.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Change management dnes – stručný průvodce přístupů a metod (mj. Organizační rozvoj, SIS, Balanced Scorecard, přírůstkové metody, projektové metody) • nároky, jež situace změny klade na zaměstnance a na manažery • jak se na změnu připravit, jak ji komunikovat • jak si poradit s nedostatkem i s nadbytkem informací • jak v komunikaci rozeznat malou menšinu opravdu důležitých věcí • jak neztrácet komunikační iniciativu • komunikace na začátku, na konci a v průběhu změny • strategie vyjednávání důležitých dohod s účastníky změny.

POZNÁMKA

Vše metodou cross-trainingu, kreativní kombinací užitečných přístupů. Přineste si s sebou své situace změny!

KÓD: 208440

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

PROCES ROZHODOVÁNÍ, VÝBĚR OPTIMÁLNÍ VARIANTY

NOVINKA

4. 6. 2012

09:00–16:00

URČENO

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

PŘÍNOSY

Získat přehled o účinných metodách a technikách rozhodování. Naučit se sestavovat varianty řešení a vybírat z nich tu nejvhodnější.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 207870

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

CO BY MĚL VĚDĚT VEDOUcí O STÁTNÍCH KONTROLNÍCH ORGÁNECH

NENECHTE SE ZASKOČIT KONTROLOU STÁTNÍ VEŘEJNÉ SPRÁVY A BUĎTE PŘIPRAVENI!

NOVINKA

4. 6. 2012

09:00–16:00

URČENO

Určeno pro vedoucí zaměstnance a majitele firem.

PŘÍNOSY

Prakticky zaměřený kurz přináší poznatky pro případ vnější kontroly prováděné orgány veřejné správy.

LEKTOR

Ing. Miroslava Pýchová (kontrolorka a metodička s dlouholetou praxí ve výkonu kontroly u státních orgánů, územních samosprávných celků a příjemců dotací)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Oprávnění orgánů veřejné správy ke kontrole • povinnost státních orgánů oznamovat podezření na trestný čin • postup kontrolních orgánů, odlišnosti úpravy státní kontroly, NKÚ, správce daně • práva a povinnosti kontrolovaných dle správního řádu a zákona o státní kontrole • postup kontrolovaného při nesouhlasu s výsledkem kontroly • jak napsat námítky k protokolu • žádost o prominutí odvodu za porušení rozpočtové kázně • postup při nesouhlasu s rozhodnutím orgánu veřejné správy o uložení sankce • příklady zjištění kontrolních orgánů v pracovněprávní oblasti, ukládané pokuty za porušení mzdových předpisů.

KÓD: 208550

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

VEDENÍ HODNOTÍCÍCH ROZHOVORŮ

NOVINKA

27. – 28. 6. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Seznámit se s hlavními zásadami funkčního hodnocení zaměstnanců a s doporučenou strukturou vedení hodnotícího rozhovoru. Vedení rozhovoru si prakticky vyzkoušet. Podpořit v repertoáru svých dovedností takový styl jednání s podřízenými, který je účinný, efektivní a zároveň dlouhodobě motivující. Dále prohloubit své komunikační dovednosti ve vztazích s podřízenými a spolupracovníky.

LEKTOR

PaedDr. Pavel Štursa (lektor, trenér)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Komunikační strategie v přístupu k lidem a jejich důsledky • kdy zvolit který přístup • proč hodnotit • přínosy hodnocení pracovníků pro společnost, vedoucího a pracovníka • kritéria hodnocení • příprava na hodnocení • doporučená struktura pro vedení hodnotícího rozhovoru • přístup, zvyšující samostatnost, zaangażovanost a individuální zodpovědnost lidí • příprava obsahu hodnotícího rozhovoru „na míru“ některému ze svých skutečných pracovníků • trénink vedení hodnotících rozhovorů • rozbor rozhovorů, jejich „doladování“ jak po stránce obsahu, tak z hlediska formy.

POZNÁMKA

Trénink modelových situací, vyhodnocení proběhlých akcí, zpětná vazba s možností využití rozboru videozáznamu rozhovoru. Vyvození doporučení pro navazující praxi.

KÓD: 208500

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

4

vzdělávání otevírá x možností



prezentační
dovednosti

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
6. – 7. 2. 2012	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 990 Kč	7 188 Kč	207680	33
16. – 17. 2. 2012	Působivá prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	207620	33
13. – 14. 3. 2012	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207440	34
29. – 30. 3. 2012	Prezentační dovednosti – prakticky	5 990 Kč	7 188 Kč	207530	34
10. – 11. 4. 2012	Působivá prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	207630	33
18. – 19. 4. 2012	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 990 Kč	7 188 Kč	207700	34
16. – 17. 5. 2012	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207450	34
18. 5. 2012	Působivé prezentační dovednosti jako cesta k úspěšnému sebeprosazení	3 190 Kč	3 828 Kč	207160	35
6. – 7. 6. 2012	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 990 Kč	7 188 Kč	207690	33
27. – 28. 6. 2012	Působivá prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	207640	33
16. – 17. 7. 2012	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 990 Kč	7 188 Kč	207710	34
30. – 31. 7. 2012	Prezentační dovednosti – prakticky	5 990 Kč	7 188 Kč	207540	34
8. – 9. 8. 2012	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207460	34



WWW.VOX.CZ



**■ VYJEDNÁVÁNÍ
V OBTÍŽNÝCH SITUACÍCH
– NÁCVIK VYJEDNÁVACÍCH
TAKTIK – NEGOCIACE,
VIDEOTRÉNINK**

22. – 23. 2. 2012
11. – 12. 7. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 14

**■ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI
– NESTANDARDNÍ TECHNIKY
PRO VÝJIMEČNÉ OBCHODNÍKY**

15. – 16. 3. 2012
14. – 15. 5. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 44

**■ TELEFONICKÁ KOMUNIKACE
– NÁCVIK TELEFONNÍCH
HOVORŮ**

20. – 21. 3. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 16

PREZentační DOVEDNOSTI – PROFESIONALITA, JISTOTA A PŘESVĚDČIVOST PROJEVU

PŮSOBIVÁ PREZENTACE aneb „CHCETE SI MĚ POSLECHNOUT“

NOVINKA

6. – 7. 2. 2012

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

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 zlozvyků 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: 207680

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

DALŠÍ TERMÍN: 6. – 7. 6. 2012

KÓD: 207690

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

16. – 17. 2. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz je určen začátečníkům i velmi pokročilým řečníkům.

PŘÍNOSY

V bezpečném prostředí pod vedením profesionálního trenéra získáte nové a rozšíříte stávající dovednosti. Natrénujete vlastní styl pro vaše konkrétní potřeby. Budete se na projevy těšit a vaši posluchači také. Absolvent kurzu je schopen zajímavého, plynulého, kultivovaného a situaci přizpůsobeného projevu před různými skupinami posluchačů.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Pravidla působivé prezentace • příprava a stavba projevu • příprava řečníka a pomůcek • první dojem • mnohokolový videotrénink se zpětnou vazbou • styl a dynamika projevu • oční kontakt • citlivá témata • jak zaujmout a získat si posluchače • mít zdravou autoritu • udržení pozornosti a aktivizace publika • využití otázek • vhodná volba slov • ovládnutí prostoru • správné využití pomůcek • SW vybavení • analýza publika • odvrácení / zužitkování konfliktu • nebojte se „protivníků“ • jak na těžké situace • vystoupení bez přípravy • zbavit se strachu, trémy a stresu • verbální a neverbální komunikace jako pomocník • uchopení individuálních stylů absolventů • tipy jak dále rozvíjet své schopnosti bez pomoci odborníka.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou. Skládá se z krátkých teoretických a rozšířených praktických částí – nácviků a rozborů videonahrávek. Obsah je pružně přizpůsobován konkrétní skupině i výkonu jednotlivců. Samozřejmostí je rozbor reálných situací ze života účastníků. U zkušených řečníků jsou nástavbové techniky voleny podle přirozeného stylu řečníka. Pro zájemce je možno doplnit o techniky pro přímý prodej.

KÓD: 207620

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

DALŠÍ TERMÍN: 10. – 11. 4. 2012

KÓD: 207630

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

DALŠÍ TERMÍN: 27. – 28. 6. 2012

KÓD: 207640

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

NAJDETE NÁS TAKÉ NA



WWW.VOX.CZ

PREZentační a rétorické dovednosti

13. – 14. 3. 2012

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. Zdokonalit schopnost improvizace, verbální pohotovosti.

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 témy 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: 207440

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

DALŠÍ TERMÍN: 16. – 17. 5. 2012 

KÓD: 207450

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

DALŠÍ TERMÍN: 8. – 9. 8. 2012 

KÓD: 207460

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

PREZentační dovednosti – prakticky

29. – 30. 3. 2012

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 témy • 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, řízení diskuze, praktická cvičení, modelové situace, individuální a skupinová práce, testy – trénink.

KÓD: 207530

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

DALŠÍ TERMÍN: 30. – 31. 7. 2012 

KÓD: 207540

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

DALŠÍ TERMÍN: 30. – 31. 7. 2012 

KÓD: 207540

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

PRAKTICKÝ TRÉNINK PREZentačních dovedností pro pokročilé

18. – 19. 4. 2012

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 zlovyky 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: 207700

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

DALŠÍ TERMÍN: 16. – 17. 7. 2012 

KÓD: 207710

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

DALŠÍ TERMÍN: 16. – 17. 7. 2012 

KÓD: 207710

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

PŮSOBIVÉ PREZentační DOVEDNOSTI JAKO CESTA K ÚSPĚŠNÉMU SEBEPROSAZENÍ

NOVINKA

18. 5. 2012

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

1. 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.

2. 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.

3. Trénink rétorické pohotovosti: Analýza verbálních faktorů praktických prezentací účastníků – práce s videozáznamem • zpětná vazba • techniky kladební 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 zkorigovat či eliminovat.

KÓD: 207160

CENA: 3 190 Kč bez DPH

/3 828 Kč vč. 20% DPH/

Manažeři a personalisté, čtěte 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.



„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, spojíme se s Vámi a domluvíme podmínky spolupráce.

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.

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 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.

Těšíme se na setkání s Vámi na www.hrnews.cz!

5

vzdělávání otevírá x možností



marketing
a public
relations

WWW.VOX.CZ

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
10. – 11. 1. 2012	Věrnostní marketing	5 990 Kč	7 188 Kč	209050	38
14. 2. 2012	Základy marketingu nejen pro malé firmy	3 190 Kč	3 828 Kč	207480	38
27. – 28. 2. 2012	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	207170	38
1. – 2. 3. 2012	Jak správně napsat tiskovou zprávu	5 990 Kč	7 188 Kč	207580	39
14. – 15. 3. 2012	Tvorba marketingových textů	5 990 Kč	7 188 Kč	207190	39
22. – 23. 3. 2012	Komunikace s médii a něco navíc	5 990 Kč	7 188 Kč	207600	39
27. – 28. 3. 2012	Marketingové plánování	5 990 Kč	7 188 Kč	207490	40
5. – 6. 4. 2012	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	207180	38
25. 4. 2012	Marketingové využití sociálních sítí	3 190 Kč	3 828 Kč	207470	40
26. – 27. 4. 2012	Moderování a vedení rozhovorů	5 990 Kč	7 188 Kč	208530	40
21. – 22. 5. 2012	Masová a přímá marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	207200	40
29. – 30. 5. 2012	Tvorba reklamních sloganů a propagač- ních textů	5 990 Kč	7 188 Kč	207570	41
13. – 14. 6. 2012	Kreativní marketing – jak se odlišit od konkurence	5 990 Kč	7 188 Kč	207210	41
21. – 22. 6. 2012	Jak správně napsat tiskovou zprávu	5 990 Kč	7 188 Kč	207590	39
18. – 19. 7. 2012	Komunikace s médii a něco navíc	5 990 Kč	7 188 Kč	207610	39



■ ŘEČ TĚLA

22. – 23. 3. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 16

■ BUSINESS NETWORKING

PRO FIRMY I JEDNOTLIVCE ANEB „VÝJIMEČNÉ OBCHODNÍ TECHNIKY“

20. 4. 2012
29. 6. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 27

■ MS WORD EFEKTIVNĚ

– STYLY, ZRYCHLENÍ A ZJEDNODUŠENÍ PRÁCE

10. – 11. 5. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 52



WWW.VOX.CZ

VĚRNOSTNÍ
MARKETINGZÁKLADY MARKETINGU
NEJEN PRO MALÉ FIRMYMARKETINGOVÁ
KOMUNIKACE

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/

14. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Pochopíte význam marketingové kontroly a systematického vyhodnocování efektivity. Ujasníte si, proč je marketing a jeho plánování důležité pro stabilitu firmy a její konkurenceschopnost. Získáte konkrétní marketingové tipy, použitelné pro vaše podnikání.

LEKTOR

Mgr. Magdalena Čevelová, MBA (marketingová poradkyně a lektorka se zaměřením na drobné podnikání)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Do čeho všeho vám zasahuje marketing a proč je to tak správně • k čemu potřebujete firemní poslání • co je konkurenční výhoda a jak ji najít nebo vytvořit • jak poznat, který zákazník je pro vás ten pravý (a co s těmi ostatními) • které marketingové nástroje se hodí pro malou firmu • jak neprodávat moc levně a nenabízet slevu zadarmo • proč měřit účinnost marketingu a jak se to dělá • marketingový plán – co to je, proč je důležité ho mít a jak ho sestavit.

KÓD: 207480

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

27. – 28. 2. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Naučit se základům efektivní marketingové komunikace. Vyzkoušet si řešení praktických úkolů z oblasti marketingové komunikace (návrh reklamní kampaň, 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 inzercie, optimalizace pro vyhledávače (SEO).

POZNÁMKA

Na kurz volně navazuje Masová a přímá marketingová komunikace v termínu 21. – 25. 5. 2012.

KÓD: 207170

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

DALŠÍ TERMÍN: 5. – 6. 4. 2012



KÓD: 207180

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

JAK SPRÁVNĚ NAPSAT TISKOVOU ZPRÁVU

NOVINKA

1. – 2. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Osvojíte si základní pravidla psaní tiskové zprávy • jak správně napsat titulek • jak zaujmout novinářskou veřejnost • jak ji správně doručit novinářům • příprava tiskové zprávy a její realizace.

LEKTOR

PhDr. Iva Ruskovská (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Jakými prostředky komunikujeme s médii • tisková zpráva jako zásadní komunikační prostředek • kdy ji zvolit a použít • správně napsaný titulek – polovina úspěchu • zásady a náležitosti při psaní tiskové zprávy • design tiskové zprávy • typy tiskového sdělení • praktické nácviky psaní tiskové zprávy.

KÓD: 207580

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

DALŠÍ TERMÍN: 21. – 22. 6. 2012



KÓD: 207590

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

TVORBA MARKETINGOVÝCH TEXTŮ

14. – 15. 3. 2012

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 textových prací v POS marketingu: Tvorba struktury Point of Sales materiálů (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).

POZNÁMKA

V rámci kurzu je velká část věnována tréninku psaní textů. Je tedy nutné, aby si účastníci vzali s sebou vlastní notebook.

KÓD: 207190

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

KOMUNIKACE S MÉDII A NĚCO NAVÍC

NOVINKA

22. – 23. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Návod jak dlouhodobě a systémově komunikovat s médii, ale i jak se zachovat v krizových situacích. Specifika médií, jejich význam, funkce a možnosti při tvorbě mediálního obrazu.

LEKTOR

PhDr. Iva Ruskovská (profesionální tisková mluvčí, lektorka)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Média a jejich význam • základní pravidla mediální komunikace • plánování komunikace a její příprava (rozhlas, televize, tisková konference) • pozitivní vystupování (jak působit důvěryhodně, informovaně) • chování v přítomnosti kamery (mikrofonu) • rozhovor s médii • definování krizové komunikace a její specifika • úskalí krizové komunikace (na co si dát pozor) • sdělení negativní informace • vyhodnocování efektivity komunikace s médii.

KÓD: 207600

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

DALŠÍ TERMÍN: 18. – 19. 7. 2012



KÓD: 207610

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

MARKETINGOVÉ PLÁNOVÁNÍ

27. – 28. 3. 2012

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, MBA (marketingová poradkyně a lektorka se zaměřením na drobné podnikání)

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: 207490

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

MARKETINGOVÉ VYUŽITÍ SOCIÁLNÍCH SÍTÍ

25. 4. 2012

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, MBA (marketingová poradkyně a lektorka se zaměřením na drobné podnikání)

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: 207470

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

MODEROVÁNÍ A VEDENÍ ROZHovorŮ

NOVINKA

26. – 27. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Každý člověk, který umí veřejně vystupovat je začleněn do tzv. vyšší společnosti. Lidi ho rádi poslouchají, je přítel a zároveň zdroj zajímavých informací. Staňte se i Vy moderátorem. Ať už moderátorem prezentace, debaty, rozhovoru, schůze. Staňte se silnějším, sebevědomějším a sympatičtějším.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Práce s hlasem • dech • artikulace • první dojem • držení mikrofonu • řeč těla • vnitřní energie • kultivovanost mluveného projevu • moderování ve dvojici • pravidla vedení rozhovoru a předávání slova • osobitost projevu • příprava mluveného projevu • téma • sebereflexe.

KÓD: 208530

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

MASOVÁ A PŘÍMÁ MARKETINGOVÁ KOMUNIKACE

NOVINKA

21. – 22. 5. 2012

09:00–16:00

LEKTOR

Mgr. Leoš Bárta (akreditovaný lektor a konzultant)

OBSAHOVÉ PRIORITY

21. 5. 2012

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).

TVORBA REKLAMNÍCH SLOGANŮ A PROPAGAČNÍCH TEXTŮ

29. – 30. 5. 2012

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 (publicistka a reklamní 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 poutavost sdělení, výběr a řazení informací, práce s emocemi.)

Nácvik psaní textu.

KÓD: 207570

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

KREATIVNÍ MARKETING – JAK SE ODLÍŠIT OD KONKURENCE

13. – 14. 6. 2012

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 „návrstnost investic“ nebo „cenu za 1000“, budeme přemýšlet, jak může být marketing jiný a vymyšlet 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 úspěch, jak být vidět jinak než konkurence.

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

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

KÓD: 207210

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

22. 5. 2012

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)

POZNÁMKA

Kurz volně navazuje na Marketingovou komunikaci (27. – 28. 2. 2012).

KÓD: 207200

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



Zakázkové vzdělávání...

skutečně podle Vašich představ

...na nás se můžete spolehnout

Ing. Lucie Kazilová, Ph.D.
777 741 794
226 539 683
kazilova@vox-kurzy.cz

6

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.
25. – 26. 1. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	209440	44
30. – 31. 1. 2012	Obchodní dovednosti – základní úroveň	5 990 Kč	7 188 Kč	207780	44
5. – 6. 3. 2012	Obchodní dovednosti – základní úroveň	5 990 Kč	7 188 Kč	207790	44
15. – 16. 3. 2012	Obchodní dovednosti – nestandardní techniky pro výjimečné obchodníky	6 990 Kč	8 388 Kč	207800	44
26. – 27. 3. 2012	Obchodní dovednosti – aktivní prodej	5 990 Kč	7 188 Kč	207500	45
4. – 5. 4. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207410	44
23. – 24. 4. 2012	Klientský přístup – profesionální jednání se zákazníkem	5 990 Kč	7 188 Kč	208480	46
2. – 3. 5. 2012	Obchod a krize v nás aneb „Stížnost a reklamáce“	5 990 Kč	7 188 Kč	207520	46
14. – 15. 5. 2012	Obchodní dovednosti – nestandardní techniky pro výjimečné obchodníky	6 990 Kč	8 388 Kč	207810	45
6. – 7. 6. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207420	44
9. – 10. 7. 2012	Obchodní dovednosti – aktivní prodej	5 990 Kč	7 188 Kč	207510	45
13. – 14. 8. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207430	44



WWW.VOX.CZ



■ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI – PROFESIONALITA, JISTOTA A PŘESVĚDČIVOST PROJEVU

6. – 7. 2. 2012
6. – 7. 6. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 33

■ PRAKTICKÝ TRÉNINK PREZENTAČNÍCH DOVEDNOSTÍ PRO POKROČILÉ

18. – 19. 4. 2012
16. – 17. 7. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 34

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

18. 5. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 54

OBCHODNÍ A VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI

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 • námitky 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/

DALŠÍ TERMÍN: 4. – 5. 4. 2012 

KÓD: 207410

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

DALŠÍ TERMÍN: 6. – 7. 6. 2012 

KÓD: 207420

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

DALŠÍ TERMÍN: 13. – 14. 8. 2012 

KÓD: 207430

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

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI – ZÁKLADNÍ ÚROVEŇ

OBCHODNÍKEM SE MUSÍTE NEJPRVE STÁT. NEBOJTE SE, PROTOŽE CELÝ ŽIVOT JE OBCHOD A OBCHOD JE HRA. OBCHOD JSOU VZTAHY. PŘIJĎTE SI ZKUSIT ZÁKLADY A NAUČIT SE, JAK ZAČÍT.

30. – 31. 1. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Začínající obchodník získává představu o pozici a procvičí si obchodní jednání. Pokročilejší zjistí, že obchod je krásná hra a získá nástroje k vedení přirozených a účinných rozhovorů s dobrými výsledky. Absolvent si odnáší techniky a rady, které se v běžných příručkách a kurzech neuvádí.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Vybrané pasáže z komunikace a jejich aplikace v obchodní praxi • image • osobnost obchodníka • organizace práce • vyhledání zákazníka • oslovení kontaktů • domluvení schůzky • příprava na jednání (obchodník a pomůcky) • první dojem • typy zákazníků • jak zaujmout a získat zákazníka • citlivá témata • obchodní styly • vedení jednání • prodej užítku • tah na branku • kladení otázek • asertivní a manipulativní techniky • krizové situace • hry, modelové situace • tipy jak dále rozvíjet své schopnosti bez pomoci odborníka.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou: skládá se z teoretických a rozšířených praktických částí. Kurz je vždy pružně přizpůsobován konkrétní skupině i výkonu jednotlivců. U zkušených obchodníků jsou přidány vybrané nastavbové techniky z kurzu pro pokročilé obchodníky. Pro zájemce je možno doplnit o manipulativní techniky pro přímý prodej.

KÓD: 207780

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

DALŠÍ TERMÍN: 5. – 6. 3. 2012 

KÓD: 207790

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

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI – NESTANDARDNÍ TECHNIKY PRO VÝJIMEČNÉ OBCHODNÍKY

15. – 16. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Rady z knih nefungují, tak jak na to? Odhalíme speciální techniky, které nenajdete v knihách ani v běžných kurzech. Přijďte zapomenout na obchodní povinnosti. Budete si užívat budování pevných vztahů, vedení přirozených a účinných rozhovorů a otevírat příjemné obchody. Zkušený obchodník ví, že obchod je krásná hra. Přijďte se naučit hrát podle vlastních pravidel.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Vybrané pasáže z komunikace a psychologie • osobnost obchodníka • organizace práce • vyhledání zákazníka • jedinečnost při oslovení kontaktů • zdravá drzost a porušování pravidel • neprodáváme • nebytí „tuctový“ • málo užívané obchodní styly a techniky • vedení jednání • přesilové hry • tah na branku • speciální typy otázek • práce s mozem zákazníka • sugestivní techniky • pokročilé techniky pro získání výhody • krizové situace • jak na mrtvé body a slepé uličky • hry, modelové situace • tipy jak dále rozvíjet své schopnosti bez pomoci odborníka.

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI – AKTIVNÍ PRODEJ

26. – 27. 3. 2012

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

Obdobnost 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 zření 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.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou: skládá se z teoretických a rozšířených praktických částí – nácviků a rozborů videonahrávek. Kurz je vždy pružně přizpůsobován konkrétní skupině i výkonu jednotlivců. Pro zájemce je možno doplnit o manipulativní techniky pro přímý prodej.

KÓD: 207800

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

DALŠÍ TERMÍN: 14. – 15. 5. 2012



KÓD: 207810

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

KÓD: 207500

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

DALŠÍ TERMÍN: 9. – 10. 7. 2012



KÓD: 207510

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

HR Expert

Komunitní portál profesionálů z oblasti lidských zdrojů

- Odborné články
- Novinky
- Diskuzní fórum



www.hrexpert.cz





KLIENTSKÝ PŘÍSTUP – PROFESIONÁLNÍ JEDNÁNÍ SE ZÁKAZNÍKEM

NOVINKA

Chcete podpořit příznivý obraz Vaší společnosti
v očích veřejnosti?

23. – 24. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Osvojení si principů příjemného profesionálního vystupování, které zvýší spokojenost zákazníka, klienta. Osvojení komunikačních dovedností, které předcházejí konfliktům a usnadňují práci i samotným pracovníkům. Zvýšení jistoty ve zvládání náročnějších situací. Zvýšení zátěžové odolnosti pracovníků.

LEKTOR**PaedDr. Pavel Štursa** (lektor, trenér)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Na čem stojí klientsky orientovaná komunikace • osvojení si principů příjemného profesionálního vystupování, které zvýší spokojenost zákazníka, klienta • osvojení komunikačních dovedností, které předcházejí konfliktům a usnadňují práci i samotným pracovníkům • zvýšení jistoty ve zvládání náročnějších situací • zvýšení zátěžové odolnosti pracovníků • co můžeme dělat pro to, aby naše komunikace se zákazníkem probíhala hladce • komunikační prvky, podporující dobrý pocit klienta z jednání • profesionální jednání – zájem, vstřícnost, účelnost, vhodná volba slov • navození a udržování příznivé atmosféry jednání • komunikační techniky pro běžné i obtížnější situace • jak s výtkami, námitkami, stížnostmi, hněvem, neoprávněnými požadavky zákazníka a při dalších náročnějších momentech, ve kterých se pracovníci ocitají • trénink modelových situací z praxe účastníků • modelové způsoby reagování – vyvození a doporučení vhodných odpovědí, reakcí – méně vhodné a doporučené způsoby • přiměřená asertivita v jednání se zákazníky – možnosti uplatnění • prevence stresu: Práce s emocemi při jednání s druhými lidmi, zvyšování osobní odolnosti.

POZNÁMKA

Program zahrnuje trénink modelových situací (možnost využití audiozáznamu nebo videokamery), vyhodnocení proběhlých rozhovorů, vytipování prvků, technik pro další zlepšení komunikace.

KÓD: 208480

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

OBCHOD A KRIZE V NÁS aneb „STÍŽNOST A REKLAMACE“

2. – 3. 5. 2012

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 uvažování „obtížného“ zákazníka a předjímat konfliktní situace.

LEKTOR**Mgr. Dušan Kalásek** (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: 207520

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

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

WWW.VOX.CZ

7

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.
12. – 13. 1. 2012	Zvládání stresu pro pokročilé aneb nehaste požáry, najděte příčiny!	5 990 Kč	7 188 Kč	209650	49
19. – 20. 1. 2012	Trénink lektorských dovedností	5 990 Kč	7 188 Kč	208470	49
24. – 26. 1. 2012	"Rychločtení®, racionální čtení®, text management, info management, techniky duševní práce – David Gruber Live Gruber Original"	12 590 Kč	15 108 Kč	209070	50
9. – 10. 2. 2012	Bálintovská skupina – pojdte hledat řešení	5 990 Kč	7 188 Kč	207890	50
26. – 28. 3. 2012	Školíme se na horách	12 900 Kč	15 480 Kč	207140	51
12. – 13. 4. 2012	Specifika párového a skupinového vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	207860	52
19. – 20. 4. 2012	Zvládání konfliktních situací v zaměstnání, kolektivu a v rodině	5 990 Kč	7 188 Kč	208200	52
10. – 11. 5. 2012	MS Word EFEKTIVNĚ – styly, zrychlení a zjednodušení práce	4 490 Kč	5 388 Kč	208210	52
16. – 17. 5. 2012	"Soft skills vyšší generace – tisícero dovedností komunikace a osobního rozvoje v jednom kurzu Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live"	7 490 Kč	8 988 Kč	207230	53
18. 5. 2012	Lingvopedie – naučte se anglicky (němcky,...), i když jste to už vzdali – Farmulti® metoda, psychovzorce® – DAVID GRUBER LIVE	3 790 Kč	4 548 Kč	207240	54
11. – 13. 6. 2012	"Rychločtení®, racionální čtení®, text management, info management, techniky duševní práce – David Gruber Live Gruber Original"	12 590 Kč	15 108 Kč	207250	54
18. – 19. 6. 2012	"Zlepšete si koncentraci, paměť, tvořivost, motivační schopnosti Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live"	7 490 Kč	8 988 Kč	207260	55
17. – 18. 7. 2012	„Soft skills vyšší generace – tisícero dovedností komunikace a osobního rozvoje v jednom kurzu Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live"	7 490 Kč	8 988 Kč	208570	53
18. 7. 2012	Hledání cesty k sobě, aneb letní zamyšlení nad vlastní cestou životem	3 190 Kč	3 828 Kč	208130	56
26. – 27. 7. 2012	Lektorské a trenérské dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	208150	56
30. – 31. 7. 2012	Zvládání konfliktních situací v zaměstnání, kolektivu a v rodině	5 990 Kč	7 188 Kč	208260	52
13. 8. 2012	Hledání cesty k druhým, aneb letní zamyšlení nad svým postavením mezi lidmi	3 190 Kč	3 828 Kč	208140	56



ASERTIVITA, ZPŮSOB JEDNÁNÍ A ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ

27. – 28. 2. 2012
26. – 27. 3. 2012
9. – 10. 5. 2012
9. – 10. 7. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 15

ŠKOLÍME SE NA HORÁCH

26. – 28. 3. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 51

RÉTORIKA MODERNÍ DOBY

16. – 17. 4. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 16

ZVLÁDÁNÍ STRESU PRO POKROČILÉ aneb NEHAŠTE POŽÁRY, NAJDĚTE PŘÍČINY!

12. – 13. 1. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Byli jste na nějakém semináři o snižování stresu, ale trvalé zlepšení nenastalo? Metody jako relaxace, meditace, autogenní trénink atd. pomohly jen k dočasnému ulehčení? Chcete stále jen krátkodobě potlačovat projevy vnějších tlaků? Vyplínat kontrolky? Nebo vás láká poznat a vyřešit příčiny a dlouhodobě zlepšit svoji vyrovnanost a odolnost? V tom případě je pro Vás ideální tento kurz.

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 • neuroóza • 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 očekávání účastníků. Lektor spojuje zkušenosti z byznysu a psychoterapie. Díky této výjimečné kombinaci se dokáže vžít do problematiky firemní praxe a chápat emoční zátěž, které jsou manažeři denně vystaveni.

KÓD: 209650

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

TRÉNINK LEKTORSKÝCH DOVEDNOSTÍ

NOVINKA

19. – 20. 1. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Rozvoj a rozšíření repertoáru lektorských dovedností účastníků. Posílení sebejistoty v lektorské roli.

LEKTOR

PaedDr. Pavel Štursa (lektor, trenér)

OBSAHOVÉ PRIORITY

Jak dobře začít • jak vzbudit a udržet pozornost, zájem a motivaci účastníků • cíle, skladba, efektivita výukového a tréninkového programu • tipy pro úspěšné vedení skupiny, týmu během programu • otázky, naslouchání, vedení dialogu • vhodné uspořádání prostoru a využití pomůcek • organizace cvičení, prezentací, diskuzí, zařazování modelových situací, případových studií a jejich vytěžení • Kolbův cyklus učení, možné učební styly a jak jim vyjít vstříc • tipy pro nabývání sebejistoty v lektorské roli • zvládání obtížnějších situací • cvičné lektorské výstupy účastníků • zpětná vazba za využití videozáznamu • stanovení individuálních doporučení pro další rozvoj lektorských dovedností.

KÓD: 208470

CENA: 5 990 Kč bez DPH
/ 7 188 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“.

RYCHLOČTENÍ®, RACIONÁLNÍ ČTENÍ®, TEXT MANAGEMENT, INFO MANAGEMENT, TECHNIKY DUŠEVNÍ PRÁCE

DAVID GRUBER LIVE GRUBER ORIGINAL

24. – 26. 1. 2012

09:00–16:00

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 psychovorce® - 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.

PŘÍNOSY

Statistiky posledních let hovoří zhruba o zpětinasobení čtenářského výkonu během kurzu (podílí se na něm rovnoměrně zvýšená rychlost čtení, míra zapamatování, schopnost vyhmátnout podstatné). Získání citelné úlevy při zvládání každodenní záplavy e-mailů. Získání času na jakýchkoliv dalších textech – od vyhledávacích (internet) přes informační (administrativa) po studijní (angličtina, jakýkoliv jiný obor). Účinný bič na povrchnost při čtení! Přímou na kurzu se naučíte číst většinu běžných denních pracovních textů dvakrát až čtyřikrát rychleji – s výrazně lepším zapamatováním podstatného a lepším ignorováním druhořadého. Kurz obsahuje i rychlostodium (= 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: trojnásobení paměťového výkonu v určitých směrech – a váš úspěch v argumentaci a ve využití vlastních tvůrčích nápadů. Zapamatování jmen a tváří.

Psychovorce®

- 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 FARMULTI® 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, rychlostodium – racionální čtení • zlepšení koncentrace a paměti • paměťová asociační listina • vedlejší efekty pro rychlostodium 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 skiping, scanning, skimming, studying, enjoying – pro každou situaci.

POZNÁMKA

Pro každého účastníka bestseller Davida Grubera „Rychločtení - šetřme časem“ – dlouhá léta nejprodávější kniha nakladatelství Management Press Praha. Nyní upravené 7. vydání – upgrade 2008.

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

Odlište tento originál od nelegálních nekvalitních napodobenin snažících se nekale těžit z popularity a účinnosti jednoho z nejproslulejších kurzů vzdělávání dospělých všech dob.

Vyplatí se vám to.

KÓD: 209070

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

BÁLINTOVSKÁ SKUPINA – POJĎTE HLEDAT ŘEŠENÍ

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 „víč hlav víc ví“. To znamená, že ostatní nezaujatí účastníci (na rozdíl od přátel a kolegů) vždy poukáží na aspekty a faktory, které si dosud účastník neuvědomoval, a proto získává poměrně rychle mnohem hlubší náhled na situaci a nakonec si vybere to nejhodnější řešení.

9. – 10. 2. 2012

09:00–16:00

URČENO

Workshop doporučujeme zejména osobám pracujícím s lidmi, těm, kteří se nemají s kým poradit nebo jim to jejich pracovní prostředí neumožňuje (lektoři, 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. Mgr. Helena Bezděková (psycholožka, psychoterapeutka, koučka, trenérka, facilitátorka Bálintovské skupiny)

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 207890

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

ŠKOLÍME SE NA HORÁCH

Zveme Vás na první ročník školení vybraných měkkých dovedností na horách, ve Špindlerově Mlýně, v krásném hotelu Astra. A protože je to naše prvňátko, nabízíme jej za velmi příznivou cenu, za kterou budete mít nejen účast na dvou z našich nejprodávanějších kurzů, ale také ubytování a stravu v jednom z nejhezčích tamních hotelů. Věříme, že si pobyt na horách i kamarádkou atmosféru kurzů s námi užijete a načerpáte vědomostí do hlavy, energii do těla, zdravý vzduch do plic a 1. VOX a.s. do srdce.

NOVINKA

26. – 28. 3. 2012

1. a 2. den 12:30–19:30; 3. den 08:30–15:00

MÍSTO

Hotel Astra, Bedřichov 10, Špindlerův Mlýn

URČENO

Školení je určeno pro dvě skupiny účastníků, z nichž jedna absolvuje velmi úspěšné kurzy Efektivní komunikace a Time managementu a Stres managementu s paní Mgr. Janou Wiesnerovou a druhá skupina absolvuje neméně úspěšné kurzy Praktický trénink prezentačních dovedností a kurz Typologie s paní Ing. Hanou Ondruškovou. Podrobné informace ke kurzům viz níže.

PŘÍNOSY

Rádi bychom touto cestou našim klientům poskytl nejen školení vysoké kvality, ale také příjemný zážitek a možnost relaxace ve zdravém horském prostředí. Hotel je vybavený mimo jiné saunou, solariem, bazénem, 2 bowlingovými dráhami, billiardem a je možné si dopřát i kvalitní masáže.

LEKTOR

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

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

1. SKUPINA
kurzy s paní Mgr. Janou Wiesnerovou

1

1/ Efektivní komunikace – neverbální a verbální komunikace, asertivní jednání, zvládnutí konfliktních situací, antimanipulativní strategie, principy komunikace ve stresu a zátežových situacích aneb jak komunikovat, abychom se my sami i okolí cítili lépe

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 nejsnáze podléhají. Lektorka – psycholožka analyzuje jejich možnosti a potenciál jednat novými přiměřenými způsoby, v nichž se budou cítit lépe a sebevědoměji.

OBSAHOVÉ PRIORITY

Základy neverbální a verbální komunikace: První dojem, účinek mimiky, gest, vzdálenosti, správná interpretace signálů řeči těla druhých • komunikační a fyzický kontakt – odstranění negativních faktorů v neverbální oblasti (projevy nervozity atd.) • přesilové a antimanipulační taktiky neverbální komunikace – praktický trénink.

Vlastní komunikační styl účastníka: Chybné slovní návyky • efektivní slovní formulace (odbourání slovního „salátu“), ucelená sdělení a pozitivní vyjadřování • překážky a pravidla efektivního naslouchání • techniky kladení otázek.

Trénink úspěšné sebe prezentace a rétorické pohotovosti.

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

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

Typologie manipulátorů a antimanipulační techniky. Diagnostika vlastního psychologického osobnostního profilu.

2/ Efektivní Time management a Stres management – techniky zvládnutí stresu a duševní hygieny aneb jak strukturovat svůj čas, zdroje a život, abychom se cítili lépe a byli výkonnější

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 návčik relaxačních technik, upozornit a analyzovat ty komunikačně vypjaté situace, které účastníky uvádějí do stavu psychické zátěže.

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

2. Stres management, krizová komunikace: Komunikace jako stresogenní činitel • asertivní komunikační techniky • komunikace ve vypjatých situacích, umění odmítat, 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 návčik • individuální obranné mechanismy • vliv skupinové atmosféry na pracovní výkon, týmová kooperace • základní mechanismy vzniku stresu • zdroje vnitřního a vnějšího stresu a jejich odbourávání • autodiagnostika aktuální stresové hladiny • relaxační a autoregulační techniky • využití stresu k osobnímu růstu.

POZNÁMKA

Kurz je veden vysoce interaktivní formou prostřednictvím zpětných vazeb, psychologických testů, cvičení, modelových situací a diskusí. Každý účastník odejde s doporučením, které oblasti v hospodaření s časem jsou pro něj lépe využitelné a které stresové faktory ho v současnosti nejvíce ohrožují.

2. SKUPINA
kurzy s paní Ing. Hanou Ondruškovou

2

1/ Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé

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 zlovyky a budou si moci skutečně zažít řadu praktických doporučení, která si osvojí během kurzu.

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

2/ Typologie osobnosti pro každý den aneb jak se domluvit i s tatelem

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 člověk, 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.

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?“

POZNÁMKA

Cena zahrnuje kurzovné, celodenní občerstvení, podkladové materiály a ubytování. Dopoledne 26. a 27. 3. je možné využít k procházce a za příznivých podmínek také k lyžování. **Po včasné dohodě je možné si zarezervovat ubytování o den dříve nebo naopak si je o den či více prodloužit.**

Do přihlášky prosím uveďte Vámi zvolenou skupinu.

KÓD: 207140

CENA: 12 900 Kč bez DPH
/15 480 Kč vč. 20% DPH/

SPECIFIKA PÁROVÉHO A SKUPINOVÉHO VYJEDNÁVÁNÍ

NOVINKA

Kurz vychází z osobních zkušeností lektorky, je alternativou k tradičně postaveným kurzům.

12. – 13. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

1. Definovat 3 zdroje úspěchu v komunikaci a vyjednávání (nebudeme se zabývat povahovými typologiemi, asertivitou ani vyjednávacími strategiemi typu výhra-výhra).

2. Vyzkoušet si specifika jednání dvou osob, jejichž pozice je stejná. Pak totiž platí zcela zvláštní pravidla a výše uvedené techniky jsou nepoužitelné. Příkladem je jednání se spolupracovníkem nebo životním partnerem.

LEKTOR

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

ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ V ZAMĚSTNÁNÍ, KOLEKTIVU A V RODINĚ

NOVINKA

19. – 20. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

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

KÓD: 208200

CENA: 5 990 Kč bez DPH

/7 188 Kč vč. 20% DPH/

DALŠÍ TERMÍN: 30. – 31. 7. 2012



KÓD: 208260

CENA: 5 990 Kč bez DPH

/7 188 Kč vč. 20% DPH/

OBSAHOVÉ PRIORITY

1. Biologické faktory, které mají vliv na naše jednání, zvláště „geny a chemie“. Rozdíly mezi mužským a ženským přístupem ke světu a komunikaci zvláště. Mužské a ženské vyjednávací taktiky.

2. Specifika jednání dvou osob s různou pozicí, dvou osob se stejnou pozicí, aspekty skupinového jednání. Kdy asertivita selhává a které techniky jsou účinnější než asertivita. Párová komunikace – pravidla, skupinové vyjednávání – příprava, strategie, taktiky, vhodné techniky.

3. Situační taktiky: Vyjednávání mezi dvěma asertivními jedinci, jak neasertivní jedinec přesvědčí asertivního, proč povaha není pro výsledky jednání důležitá, vliv pozice účastníků jednání na jeho výsledek, moc jako klíčový aspekt účinnosti. Účastníci se mohou připravit na konkrétní situace.

KÓD: 207860

CENA: 5 990 Kč bez DPH

/7 188 Kč vč. 20% DPH/

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

NOVINKA

OBSAHOVÉ PRIORITY

Styly: Použití – nejdůležitější prostředek formátování a úpravy dokumentů • motivy – sady stylů, písem a barev • systém stylů • správa stylů – rychlé styly, doporučené, skryté, řazení a zobrazování, výchozí hodnoty • nové styly, změna nastavení stylů • formátování a typografie – písmo, odstavec, číslování, ohraničení a stínování, rámeček, tabulátory, jazyk • nadpisy – styly, číslování, odkazy a kapitoly • titulky – automatické číslování tabulek, obrázků, rovnic a dalších objektů • poznámky pod čarou • automatické generování obsahu, seznamu tabulek, obrázků, rovnic a jiných objektů • editace dokumentu v režimu osnova • dlouhé dokumenty, rozdělení na hlavní dokument a vnořené dokumenty.

Šablony: Použití šablon ke zjednodušení práce na dokumentu • šablony v instalaci, on-line • úprava a vytvoření vlastní šablony na základě existujících šablon a dokumentů.

Záložky: Použití záložek – přechod na záložky, křížové odkazy, výpočty • vytvoření záložky.

Automatický text: Rychlé vložení opakujících se textů, objektů a částí dokumentů • vytvoření automatických textů • automatický text v šabloně a dokumentu.

Objekty: Obrázkové a grafické objekty • SmartArt (diagramy) • grafy • WordArt • organizační schémata • tabulka z Excelu s automaticky aktualizovanými údaji • databázová tabulka.

Grafika: Fotografie a obrázky • čáry, obdélníky, elipsy, mnohoúhelníky a další tvary • textové pole • umístění objektu vůči textu • překrývání objektů • sdružování objektů • formát nakresleného objektu.

POZNÁMKA

Předpokladem aktivní účasti je základní znalost práce s MS Word a notebook, který si – prosím, přineste s sebou.

KÓD: 208210

CENA: 4 890 Kč bez DPH
/5 868 Kč vč. 20% DPH/

16. – 17. 5. 2012

09:00–16:00

Máte dvě možnosti:

1) Nekončící řada dílčích řešení: Učit se v mnoha desítkách jednotlivých kurzů různé dovednosti z oblasti komunikace a osobního rozvoje. Vynaložit na to desítky dnů času, hodně 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. Tyto obecné principy se nazývají multimetody, synonymickým slovem je slovo „psychovzorce“.

Kurzy Davida Grubera s psychovzorci® přináší řešení druhého typu v podobě jako žádné jiné! Nebojte se nových neznámých slov, učení je hravé, snadné a nadto poutavé a zábavné.

PŘÍNOSY

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

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Ve dvou dnech se probere podstatné know-how z kurzů

- Argumentace a přesvědčování
- Zvládnutí výběrových pohovorů, konkurzů
- Zvládání zkoušek – příprava i vlastní zkoušky
- Řešení telefonických stížností
- Prezentační dovednosti
- Práce s námitkami
- Vedení lidí, leadership
- Motivování zaměstnanců
- Péče o zákazníky, běžné i klíčové (KCRM)
- Komunikace s komplikovanými osobnostmi
- Řešení konfliktů
- Rečnické triky a protitriky
- Vedení porad a schůzí
- Jak zvládat trému, ostych, červenání
- Profesionální naslouchání
- Mimoslovní komunikace
- Koučování
- Týmová práce
- Komunikace profesionální asistentky
- Stres management a zvládání emocí
- Tajemství úspěšného prodeje, marketingu, reklamy
- Asertivní sebeprosazení

Tento revoluční postup učení je umožněn zavedením vyšší generace řešení problémů a výzev: Místo dosavadních metod si budete osvojovat multimetody. Místo dvaceti metod na dvacet problémů zvládnete daleko rychleji jednu multimetodu, z níž si odvodíte hravě jakoukoliv metodu. Tak jako si metoda umí poradit s problémy, tak si multimetoda umí poradit s metodami. Tento nový přístup je spojen s novým slovem „beneopedie“[®], což je nový název vědy o tom, jak se dobře vzdělávat, úspěšně pracovat a spokojeně žít. Zárukou vaší spokojenosti je zde osoba přednášejícího; jak je všeobecně známo, David Gruber má coby lektor a novátor před všemi ostatními lektory naší země několikaletý náskok v odborné praxi, stejně tak je nedostižný coby autor nejen v množství knih, článků a televizních seriálů, ale též v jejich čtenosti a prodejnosti. Chcete-li být popředu před ostatními, přijďte na kurz vedený lektorem, který je také popředu.

POZNÁMKA

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

KÓD: 207230

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

DALŠÍ TERMÍN: 17. – 18. 7. 2012



KÓD: 208570

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

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

18. 5. 2012

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 „buď se tu angličtinu konečně naučíš, 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 překladu 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: 207240

CENA: 3 790 Kč bez DPH

/4 548 Kč vč. 20% DPH/

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

11. – 13. 6. 2012

09:00–16:00

Pravděpodobně nejúspěšnější 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.

PŘÍNOSY

Statistiky posledních let hovoří zhruba o zpětinásobení 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! Přímou 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 rychlostudium (= komplex zrychleného učení). Ovládnutí hravé metody NEANA – aneb jak Nestudovat, Avšak Nastudovat. Zajímavé vedlejší efekty pro úspěšné zvládnutí angličtiny. Zlepšená koncentrace, relaxace, zvládnutí vyrušení (zejména mobilových). Zvládnutá paměťová asociční listina: ztrojnásobení paměťového výkonu v určitých směrech – a váš úspěch v argumentaci a ve využití vlastních tvůrčích nápadů. Zapamatování jmen a tvář.

Psychovzorce®

- profesionální koncentrace
- zjišťovací a zpětné poznávací paměti
- opozice podvědomí
- psychické teorie relativity

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 FARMULTI® 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 • rychlovhledávání, rychlostudium – racionální čtení • zlepšení koncentrace a paměti • paměťová asociční listina • vedlejší efekty pro rychlostudium 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.

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

18. – 19. 6. 2012

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)

POZNÁMKA

Pro každého účastníka bestseller Davida Grubera „Rychločtení - šetříme časem“ – dlouhá léta nejprodávanější kniha nakladatelství Management Press Praha. Nyní upravené 7. vydání – upgrade 2008.

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

Odlište tento originál od nelegálních nekvalitních napodobenin snažících se nekale těžit z popularity a účinnosti jednoho z nejproslulejších kurzů vzdělávání dospělých všech dob. Vyplatí se vám to.

OBSAHOVÉ PRIORITY

- Profesionální koncentrace jako lék na chyby, nestíhání, únavu. Jako maják, který vás zachrání před ztroskotáním dlouhodobých projektů.
- Jak si za 15 minut spolehlivě zapamatovat křestní jména spoluúčastníků kurzu.
- Jak pomocí paměťové asociační listiny úspěšně argumentovat ve sporu.
- Jak pomocí paměťových asociací argumentoval Cicero 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 světově 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 dopltilo 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 též 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, ten zde zažije často opakovaní 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 napodobou jsou vždy napadána hlavně ta nejskvělejší a nejvzácnější díla, nejužitečnější tematické nápady. A to je snad nejlepší záruka kvality, užitečnosti a hodnoty kurzu, jehož originál vám zde nabízíme.

KÓD: 207250

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

KÓD: 207260

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

HLEDÁNÍ CESTY K SOBĚ, aneb LETNÍ ZAMYŠLENÍ NAD VLASTNÍ CESTOU ŽIVOTEM

NOVINKA

18. 7. 2012

09:00–16:00

URČENO

Kurz mohou využít manažeři i zaměstnanci ze všech oborů i z různých úrovní řízení.

PŘÍNOSY

Zamyslíte se nad sebou a svojí pozicí a perspektivou ve světě moderních organizací.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Svět na začátku 21. století – s čím musíme počítat • svoboda, samostatnost, média, manipulace, ekonomické myšlení a chování, východní filozofie x západní životní styl • organizace, byrokracie, systém, firma na začátku 21. století • vedení, vůdcovství, řízení, převzaté modely tréninku, vzdělání a výchova zaměstnance.

Člověk (manažer a zaměstnanec) na začátku 21. století • osobnost, tvořivost, iniciativa, individualita • „český“ životní styl, úspěch, spokojenost • motivace, kariéra, seberealizace • čas, odpočinek, relaxace.

POZNÁMKA

Obsah bude přizpůsoben potřebám a požadavkům konkrétní skupiny účastníků.
Kurz má volné pokračování s názvem Hledání cesty k druhým: 13. 8. 2012.

KÓD: 208130

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

LEKTORSKÉ A TRENÉRSKÉ DOVEDNOSTI

26. – 27. 7. 2012

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. Protože vzdělávání je vždy dialog a nikdy monolog. 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. Zkrátka vše, co lektor při výuce potřebuje. 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.

POZNÁMKA

Kurz je veden formou přednášky. Součástí kurzu jsou praktická cvičení s prvky simulace reálných situací, videotrénink se zpětnou vazbou.

KÓD: 208150

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

HLEDÁNÍ CESTY K DRUHÝM, aneb LETNÍ ZAMYŠLENÍ NAD SVÝM POSTAVENÍM MEZI LIDMI

NOVINKA

13. 8. 2012

09:00–16:00

URČENO

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

PŘÍNOSY

Zamyslíte se nad mezilidskými vztahy zvláště v pracovním prostředí, nad způsoby firemní komunikace. Zkusíme popsat „hry“, které se hrají a můžete si stanovit hranice vlastní ochoty k jejich hraní.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Mezilidské vztahy na začátku 21. století • myšlenkové modely a srovnání firemních kultur • profesionální deformace • věda zvaná logika, fakta x argumenty, náš slovník, emoce nebo rozum • racionální myšlení a komunikace, přebírání vzorů • firemní hierarchie, mocenské hry, vztah k moci podle pohlaví • jak působit na lidi, příklady manipulace, jak si získat druhé, moderní firemní slovník (terminologie).

POZNÁMKA

Kurz je volným pokračováním červencového Hledání cesty k sobě.

KÓD: 208140

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

8

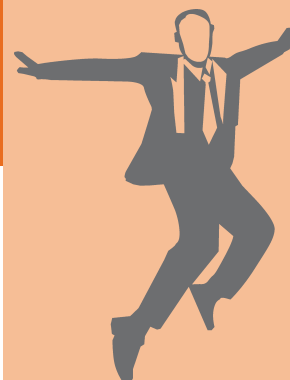
vzdělávání otevírá x možností



asistentky

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

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
18. 1. 2012	Úprava obchodních a úředních písemností podle normy	1 990 Kč	2 388 Kč	209990	59
27. 1. 2012	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	210120	59
21. 2. 2012	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	3 190 Kč	3 828 Kč	207720	59
9. 3. 2012	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	3 190 Kč	3 828 Kč	208340	60
2. 4. 2012	Marketing pro asistentky	3 190 Kč	3 828 Kč	208450	60
17. 4. 2012	Prvotřídní asistentka – volný cyklus	4 550 Kč	5 460 Kč	208320	60
17. 4. 2012	Prvotřídní asistentka – vnitřní opora – 1. modul	3 190 Kč	3 828 Kč	208300	60
2. 5. 2012	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	3 190 Kč	3 828 Kč	207730	59
22. 5. 2012	Prvotřídní asistentka – reprezentace firmy – 2. modul	3 190 Kč	3 828 Kč	208310	61
31. 5. 2012	Time management a Stress management pro asistentky	3 190 Kč	3 828 Kč	208400	61
15. 6. 2012	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	3 190 Kč	3 828 Kč	208420	60
9. – 10. 7. 2012	Trénink manažerských dovedností pro asistentky	5 990 Kč	7 188 Kč	208120	61
17. 8. 2012	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	3 190 Kč	3 828 Kč	207740	59



■ ŠKOLÍME SE NA HORÁCH

26. – 28. 3. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 51

■ PŮSOBIVÉ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI JAKO CESTA K ÚSPĚŠNÉMU SEBEPROSAZENÍ

18. 5. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 35

■ TELEFONICKÁ KOMUNIKACE – ZÁKLAD FIREMNÍ A OSOBNÍ IMAGE

28. 5. 2012

Podrobný program kurzu najdete na str. 17

WWW.VOX.CZ

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 právnickým • osobní dopisy • problémové oblasti – formátování tabulek, osamocená písmenka na koncích řádků, tabulky a tabulátory, ergonomie a další.

KÓD: 209990

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

VÍCE NEŽ JEN ASISTENTKA

27. 1. 2012

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. Kurz je určen zejména těm asistentkám, které přicházejí do styku s dalšími lidmi, ať již podřízenými, kolegy či obchodními partnery.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Převzetí odpovědnosti a delegování • klíčové přístupy pro práci s lidmi • sebedůvěra • 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 – koučování • praktický trénink • zpětná vazba.

POZNÁMKA

Tento kurz je nadstavbou na standardní asistentké kurzy. Předpokládá se, že účastnice ovládají obvyklý rozsah svých povinností a chtějí se dále rozvíjet.

KÓD: 210120

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

PROFESIONÁLNÍ ASISTENTKA PRO TOP MANAGEMENT

+ BONUS PRO VAŠI IMAGE

21. 2. 2012

09:00–18:00

PŘÍNOSY

Účastnice kurzu získají ucelenou průpravu v tom, co by skutečně profesionální asistentka měla umět. Od příjemného vystupování, velmi dobře zvládnuté komunikace, jak osobní, tak v telefonickém rozhovoru, řešení problémového klienta a základů dobrého Time managementu až po vlastní image a vše, co s image a vystupováním souvisí.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

První dojem • neverbální komunikace – při jednání, při prezentaci • telefonická komunikace • obrana proti manipulaci • zvládání konfliktů a nepříjemných situací • zjištění obtížně dostupných informací • komunikační techniky – empatická odezva, technika FFF atd. • správné kladení otázek • základy Time managementu • jak se vyhnout stresovým situacím.

POZNÁMKA

BONUS: Péče o pleť – co se o pleti běžně neví • jaké jsou nejobvyklejší chyby a jak se jich vyvarovat • tipy a triky pro oblékání • profesionální make-up • tipy a triky – aby se nedrobila řasenka, aby stíny zůstaly tam, kde mají a ne jinde, jak správně používat kosmetické štětce atd.

KÓD: 207720

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

DALŠÍ TERMÍN: 2. 5. 2012 

KÓD: 207730

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

DALŠÍ TERMÍN: 17. 8. 2012 

KÓD: 207740

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

PROFESIONÁLNÍ ASISTENTKA – MANAGEMENT PODPORY MANAŽERŮ

9. 3. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Vyjasnění, procvičení a zdokonalení základní znalostní a dovednostní výbavy profesionální asistentky. Asistentky a sekretářky jsou v organizaci klíčovými pracovníci, na něž se všichni se vším obrací. 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 (osobně, telefonně, e-mailem) • zvládání 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 porady, příprava prezentací • jak „řídít“ potřeby svých nadřízených.

KÓD: 208340

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

DALŠÍ TERMÍN: 15. 6. 2012 

KÓD: 208420

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

MARKETING PRO ASISTENTKY

NOVINKA

2. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Asistentky, sekretářky, office manažerky, tajemnice... jsou dnes v organizacích klíčovými zaměstnanci, jejichž pracovní úkoly často přesahují běžnou denní administraci. Asistentky užívají základní manažerské dovednosti a přebírají úkoly specialistů. Dnes jsou to často marketingové agendy, které zejména v menších organizacích bývají přímo podporovány asistentkami. Nároky na marketingové kompetence asistentek stále vzrůstají. Náš kurz je zde proto, aby asistentkám pomohl se s agendami marketingu efektivně vypořádat.

LEKTOR

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

OBSAHOVÉ PRIORITY

Co všechno dnes patří do marketingu • trendy v současném marketingu a analýza tržní situace • kritické prvky marketingového mixu • střety marketingu a jiných firemních agend • co a jak zvládnout interně, co zadat mimo firmu, co nedělat • příprava konceptů, jednodušších analýz, handoutů, marketingových prezentací • texty, fotografie, vizuály, audia, videa • Power Point • jak marketing vidí zákazník • jak se učit od zákazníků • podpora manažera v marketingových agendách.

KÓD: 208450

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

PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA

VOLNÝ CYKLUS

cyklus
2
modulů

17. 4. a 22. 5. 2012

09:00–16:00

LEKTOR

Rosita Ciglerová (lektorka, konzultantka)

OBSAHOVÉ PRIORITY

17. 4. 2012

1. modul
PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA – VNITROFIREMNÍ OPORA

22. 5. 2012

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: 208320

CENA: 4 550 Kč bez DPH
/5 460 Kč/ (vč. 20% DPH,
včetně 30 % slevy při účasti na celém cyklu/

PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA – VNITROFIREMNÍ OPORA

1. MODUL

1

17. 4. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Prohloubení právního vědomí asistentky o znalosti nezbytných obchodních, pracovněprávních a interních předpisů, které ovlivňují chod firmy. Uvědomění si specifik asistentky ve vztahu k manažerovi/ce s důrazem na loajalitu a tandemovou spolupráci. I asistentky musí čtít ekonomickou situaci a strategii firmy mimo jiné svou akceschopností a organizačními dovednostmi, stejně jako schopností 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, projojení, firemní kultura • pracovní prostředí a pracovní vztahy • péče o firemní zázemí, asertivní a kolegiální jednání.

KÓD: 208300

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

**PRVOTŘÍDNÍ ASISTENTKA
– REPREZENTACE FIRMY**

2. MODUL

2

22. 5. 2012

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: 208310**CENA: 3 190 Kč bez DPH**
/3 828 Kč vč. 20% DPH/**TIME MANAGEMENT
A STRESS MANAGEMENT
PRO ASISTENTKY**

NOVINKA

31. 5. 2012

09:00–16:00

PŘÍNOSY

Účastnice se naučí efektivně zvládat stres a problémy s časem a zároveň způsoby, jak těmto potížím předcházet.

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

Hlavní příčiny stresu a druhy stresu • jak předcházet oběma druhům stresu • techniky zvládání stresu • základy time managementu • kdo jsou časozřouti • techniky dokonalého time managementu • plánování úkolů a přidělování priorit.

KÓD: 208400**CENA: 3 190 Kč bez DPH**
/3 828 Kč vč. 20% DPH/**TRÉNINK MANAŽERSKÝCH
DOVEDNOSTÍ
PRO ASISTENTKY****9. – 10. 7. 2012**

09:00–16:00

URČENO

Sekretářkám, asistentkám, koordinátorům na sekretariátech či office manažerkám.

PŘÍNOSY

Poskytnout podstatné informace a umožnit nácvik potřebných profesionálních dovedností, které mohou usnadnit práci náročnou na komunikaci, organizaci i přístup k rozdílným typům spolupracovníků. V průběhu kurzu jsou cíle stanoveny na: Řídící dovednosti, schopnosti efektivně komunikovat, samostatnost při vykonávání úkolů, schopnosti organizovat svou práci, aktivní přispívání k firemní kultuře i budování image společnosti, oddělení profesionální a osobní role, rozvoj schopnosti vycházet a komunikovat s lidmi.

LEKTOR**PhDr. Lenka Kolajová** (lektorka, konzultantka, psycholožka)**OBSAHOVÉ PRIORITY**

Firemní kultura a vše co s ní souvisí • profesionální vymezení role asistentky • komunikační dovednosti – verbální, neverbální, práce s hlasem, naslouchání • principy komunikace po telefonu • prezentační a rétorické dovednosti • vztahové strategie – pasivita, agresivita, manipulace a asertivita • řešení obtížných situací, konflikty, rozhodování, vyjednávání • Time management a zvládání stresu a zátěže.

POZNÁMKA

Výklad v minimální míře, praktická cvičení, modelové situace, testy, hry, případové studie, použití videotréninku a analýzy.

KÓD: 208120**CENA: 5 990 Kč bez DPH**
/7 188 Kč vč. 20% DPH/

Vzdělávání Otevírá X možností

WWW.VOX.CZ

777 741 777 226 539 670

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.
10. – 11. 1. 2012	Jak úspěšně zvládnout prvních 100 dní ve vedoucí funkci	5 990 Kč	7 188 Kč	209550	21
10. – 11. 1. 2012	Věrnostní marketing	5 990 Kč	7 188 Kč	209050	38
12. – 13. 1. 2012	Zvládání stresu pro pokročilé aneb nehaste požáry, najděte příčiny!	5 990 Kč	7 188 Kč	209650	49
12. – 13. 1. 2012	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	207020	13
16. 1. 2012	Tvorba HR strategie pro business organizace a státní správu	3 190 Kč	3 828 Kč	209620	7
18. – 19. 1. 2012	Progresivní manažer – dvousemestrální vzdělávací program s mezinárodní certifikací IES – druhý semestr	31 000 Kč	37 200 Kč	210100	21
18. 1. 2012	Úprava obchodních a úředních písemností podle normy	1 190 Kč	2 388 Kč	209990	59
18. – 20. 1. 2012	MS Word a Excel pro Office manažery	5 990 Kč	7 188 Kč	208160	22
18. – 19. 1. 2012	Sebedůvěra jako základ asertivního jednání	5 990 Kč	7 188 Kč	209430	14
19. – 20. 1. 2012	Trénink lektorských dovedností	5 990 Kč	7 188 Kč	208470	49
23. – 25. 1. 2012	Moderní HR Management	8 990 Kč	10 788 Kč	209690	7
24. – 26. 1. 2012	"Rychločtení®, racionální čtení®, text management, info management, techniky duševní práce David Gruber Live Gruber Original"	12 590 Kč	15 108 Kč	209070	50
25. – 26. 1. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	209440	44
27. 1. 2012	Více než jen asistentka	2 490 Kč	2 988 Kč	210120	59

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
30. – 31. 1. 2012	Obchodní dovednosti – základní úroveň	5 990 Kč	7 188 Kč	207780	44
31. 1. – 1. 2. 2012	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	207000	13
2. 2. 2012	Dobrý manažer měří výkony	3 190 Kč	3 828 Kč	207840	22
3. 2. 2012	Pravidla motivace: Nejčastější iluze a mýty spojené s pracovní motivací	3 190 Kč	3 828 Kč	207990	7
6. – 7. 2. 2012	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	207650	23
6. – 7. 2. 2012	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 990 Kč	7 188 Kč	207680	33
8. 2. 2012	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	207100	14
9. – 10. 2. 2012	Bálintovská skupina – pojďte hledat řešení	5 990 Kč	7 188 Kč	207890	50
13. – 14. 2. 2012	Deset nejdražších chyb při řízení lidí – co se lze naučit z manažerských selhání	5 990 Kč	7 188 Kč	208000	23
14. – 15. 2. 2012	Vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	208510	14
14. 2. 2012	Základy marketingu nejen pro malé firmy	3 190 Kč	3 828 Kč	207480	38
16. – 17. 2. 2012	MS Excel pro manažery	4 490 Kč	5 388 Kč	208180	24
16. – 17. 2. 2012	Působivá prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	207620	33
20. – 21. 2. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207270	24

CHRONOLOGICKÝ PŘEHLED

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
21. – 22. 2. 2012	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	207010	13
21. 2. 2012	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	3 190 Kč	3 828 Kč	207720	59
22. – 23. 2. 2012	Vyjednávání v obtížných situacích – nácvik vyjednávacích taktik – negociace, videotrénink	5 990 Kč	7 188 Kč	207550	14
22. 2. 2012	Jak se stát HR business partnerem	3 190 Kč	3 828 Kč	208230	7
27. – 28. 2. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207310	15
27. – 28. 2. 2012	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	207170	38
29. 2. 2012	Průzkumy motivace a spokojenosti zaměstnanců	3 190 Kč	3 828 Kč	208010	8
29. 2. – 1. 3. 2012	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	208390	25
1. – 2. 3. 2012	Jak správně napsat tiskovou zprávu	5 990 Kč	7 188 Kč	207580	39
5. – 6. 3. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207350	25
5. 3. 2012	Osobní personální marketing pro ty, kdo plánují změnu – Cross-training	3 190 Kč	3 828 Kč	208460	8
5. – 6. 3. 2012	Obchodní dovednosti – základní úroveň	5 990 Kč	7 188 Kč	207790	44
7. 3. 2012	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	207110	14
8. – 9. 3. 2012	MS Excel – pro manažery	4 490 Kč	5 388 Kč	208370	24
9. 3. 2012	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	3 190 Kč	3 828 Kč	208340	60

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
9. 3. 2012	Šest pravidel přesvědčivé komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	208020	15
12. 3. 2012	Typologie osobnosti pro každý den aneb „Jak vyjít s každým“	3 190 Kč	3 828 Kč	207760	15
13. – 14. 3. 2012	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207440	34
13. 3. 2012	Jak organizovat, připravovat a hodnotit jazykové vzdělávání zaměstnanců	3 190 Kč	3 828 Kč	208030	8
14. – 15. 3. 2012	Tvorba marketingových textů	5 990 Kč	7 188 Kč	207190	39
15. – 16. 3. 2012	Obchodní dovednosti – nestandardní techniky pro výjimečné obchodníky	6 990 Kč	8 388 Kč	207800	44
15. – 16. 3. 2012	Zdravý zaměstnanec na zdravém pracovišti	5 990 Kč	7 188 Kč	207880	26
19. – 20. 3. 2012	"Time management 5. generace – metoda SOUSTO Farmulti® metoda, psychovzorce®"	7 490 Kč	8 988 Kč	207220	26
20. – 21. 3. 2012	Preventivní management: proč lidé v práci nedělají, co jejich nadřízení očekávají a jak tomu předejít	5 990 Kč	7 188 Kč	208040	26
20. – 21. 3. 2012	Telefonická komunikace – nácvik telefonních hovorů	5 990 Kč	7 188 Kč	208270	16
22. – 23. 3. 2012	Řeč těla	5 990 Kč	7 188 Kč	208540	16
22. – 23. 3. 2012	Komunikace s médii a něco navíc	5 990 Kč	7 188 Kč	207600	39
26. – 27. 3. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207320	15
26. – 27. 3. 2012	Obchodní dovednosti – aktivní prodej	5 990 Kč	7 188 Kč	207500	45
26. – 28. 3. 2012	Školíme se na horách	12 900 Kč	15 480 Kč	207140	51
27. – 28. 3. 2012	Marketingové plánování	5 990 Kč	7 188 Kč	207490	40

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
29. – 30. 3. 2012	Prezentační dovednosti – prakticky	5 990 Kč	7 188 Kč	207530	34
29. – 30. 3. 2012	Slabikář managementu aneb MikroMBA I.	5 990 Kč	7 188 Kč	208350	26
2. 4. 2012	Marketing pro asistentky	3 190 Kč	3 828 Kč	208450	60
3. – 4. 4. 2012	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	207030	13
3. – 4. 4. 2012	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	207660	23
4. – 5. 4. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207410	44
5. – 6. 4. 2012	Marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	207180	38
5. 4. 2012	Nejčastější chyby v mluveném a psaném projevu	3 190 Kč	3 828 Kč	208330	16
10. – 11. 4. 2012	Strategické řízení lidských zdrojů	5 990 Kč	7 188 Kč	208050	9
10. – 11. 4. 2012	Působivá prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	207630	33
12. – 13. 4. 2012	Specifika párového a skupinového vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	207860	52
13. 4. 2012	Corporate governance	3 190 Kč	3 828 Kč	208060	27
16. 4. 2012	Strategické řízení procesu vzdělávání	3 190 Kč	3 828 Kč	208240	9
16. – 17. 4. 2012	Rétorika moderní doby	5 990 Kč	7 188 Kč	208520	16
17. 4. 2012	Prvotřídní asistentka – volný cyklus	4 550 Kč	5 460 Kč	208320	60
17. 4. 2012	Prvotřídní asistentka – vnitřní opora – 1. modul	3 190 Kč	3 828 Kč	208300	60

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
18. 4. 2012	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	207120	14
18. – 19. 4. 2012	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 990 Kč	7 188 Kč	207700	34
19. – 20. 4. 2012	Zvládnání konfliktních situací v zaměstnání, kolektivu a v rodině	5 990 Kč	7 188 Kč	208200	52
20. 4. 2012	Business networking pro firmy i jednotlivce aneb „Výjimečné obchodní techniky“	3 190 Kč	3 828 Kč	207820	27
20. 4. 2012	Audit vnitřní komunikace	3 190 Kč	3 828 Kč	208070	27
23. – 24. 4. 2012	Klientský přístup – profesionální jednání se zákazníkem	5 990 Kč	7 188 Kč	208480	46
23. – 24. 4. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207360	25
24. – 25. 4. 2012	Nábor a výběr zaměstnanců	5 990 Kč	7 188 Kč	208250	9
24. – 25. 4. 2012	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	207040	13
25. 4. 2012	Marketingové využití sociálních sítí	3 190 Kč	3 828 Kč	207470	40
26. – 27. 4. 2012	Organizace firemního nákupu a výběr dodavatele	5 990 Kč	7 188 Kč	207850	27
26. – 27. 4. 2012	Moderování a vedení rozhovorů	5 990 Kč	7 188 Kč	208530	40
2. – 3. 5. 2012	Time management a zvládnání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207280	24
2. – 3. 5. 2012	Obchod a krize v nás aneb „Stížnost a reklamacie“	5 990 Kč	7 188 Kč	207520	46
2. 5. 2012	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	3 190 Kč	3 828 Kč	207730	59

CHRONOLOGICKÝ PŘEHLED

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
3. – 4. 5. 2012	MS Excel pro manažery	4 490 Kč	5 388 Kč	208190	24
9. – 10. 5. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207330	15
10. – 11. 5. 2012	Efektivní vedení a organizace porad	5 990 Kč	7 188 Kč	208490	28
10. – 11. 5. 2012	MS Word EFEKTIVNĚ – styly, zrychlení a zjednodušení práce	4 490 Kč	5 388 Kč	208210	52
14. – 15. 5. 2012	Obchodní dovednosti – nestandardní techniky pro výjimečné obchodníky	6 990 Kč	8 388 Kč	207810	45
14. – 15. 5. 2012	Řízení lidských zdrojů – interpersonální dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207390	10
14. – 15. 5. 2012	Komunikace pro každý den	5 990 Kč	7 188 Kč	207750	17
15. 5. 2012	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	207150	28
16. 5. 2012	Etický kodex: nástroj řízení zaměstnanců a tvorby organizační kultury	3 190 Kč	3 828 Kč	208090	28
16. – 17. 5. 2012	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207450	34
16. – 17. 5. 2012	"Soft skills vyšší generace – tisícero dovedností komunikace a osobního rozvoje v jednom kurzu Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live"	7 490 Kč	8 988 Kč	207230	53
18. 5. 2012	Působivé prezentační dovednosti jako cesta k úspěšnému sebeprosazení	3 190 Kč	3 828 Kč	207160	35
18. 5. 2012	Lingvopedie – naučte se anglicky (němcky,...), i když jste to už vzdali – Farmulti® metoda, psychovzorce® – DAVID GRUBER LIVE	3 790 Kč	4 548 Kč	207240	54
21. – 22. 5. 2012	Masová a přímá marketingová komunikace	5 990 Kč	7 188 Kč	207200	40

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
21. 5. 2012	Tvorba kompetenčních modelů	3 190 Kč	3 828 Kč	208220	10
22. – 23. 5. 2012	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	207050	13
22. 5. 2012	Prvotřídní asistentka – reprezentace firmy – 2. modul	3 190 Kč	3 828 Kč	208310	61
24. – 25. 5. 2012	Aktuální problémy v zabezpečení nosných procesů v HRM	5 990 Kč	7 188 Kč	208560	10
24. – 25. 5. 2012	Vyjednávání	5 990 Kč	7 188 Kč	208430	14
24. – 25. 5. 2012	Stakeholder Management aneb MikroMBA II.	5 990 Kč	7 188 Kč	208360	29
28. 5. 2012	Telefonická komunikace – základ firemní a osobní image	3 190 Kč	3 828 Kč	208280	17
28. – 29. 5. 2012	Manažerské dovednosti pro ženy	5 990 Kč	7 188 Kč	208110	29
29. – 30. 5. 2012	Tvorba reklamních sloganů a propagačních textů	5 990 Kč	7 188 Kč	207570	41
30. – 31. 5. 2012	Projektové řízení	5 990 Kč	7 188 Kč	208410	25
31. 5. 2012	Time management a Stress management pro asistentky	3 190 Kč	3 828 Kč	208400	61
1. 6. 2012	Jak organizovat, připravovat a hodnotit jazykové vzdělávání zaměstnanců	3 190 Kč	3 828 Kč	208100	8
1. 6. 2012	Komunikace v čase změny – Cross-training	3 190 Kč	3 828 Kč	208440	30
4. 6. 2012	Co by měl vědět vedoucí o státních kontrolních orgánech	3 190 Kč	3 828 Kč	208550	30
4. 6. 2012	Proces rozhodování, výběr optimální varianty	3 190 Kč	3 828 Kč	207870	30

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
5. – 6. 6. 2012	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	207060	13
6. – 7. 6. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207420	44
6. – 7. 6. 2012	Prezentační dovednosti – profesionalita, jistota a přesvědčivost projevu	5 990 Kč	7 188 Kč	207690	33
11. – 13. 6. 2012	"Rychločtení®, racionální čtení®, text management, info management, techniky duševní práce – David Gruber Live Gruber Original"	12 590 Kč	15 108 Kč	207250	54
12. 6. 2012	Telefonická komunikace pro operátory telemarketingu	3 190 Kč	3 828 Kč	208290	17
13. – 14. 6. 2012	Kreativní marketing – jak se odlišit od konkurence	5 990 Kč	7 188 Kč	207210	41
15. 6. 2012	Profesionální asistentka – management podpory manažerů	3 190 Kč	3 828 Kč	208420	60
18. – 19. 6. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207370	25
18. – 19. 6. 2012	"Zlepšete si koncentraci, paměť, tvořivost, motivační schopnosti Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live"	7 490 Kč	8 988 Kč	207260	55
19. – 20. 6. 2012	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	207070	13
21. – 22. 6. 2012	Jak správně napsat tiskovou zprávu	5 990 Kč	7 188 Kč	207590	39
25. – 26. 6. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207290	24
27. – 28. 6. 2012	Působivá prezentace aneb "Chcete si mě poslechnout"	5 990 Kč	7 188 Kč	207640	33

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
27. – 28. 6. 2012	Vedení hodnotících rozhovorů	5 990 Kč	7 188 Kč	208500	30
29. 6. 2012	Business networking pro firmy i jednotlivce aneb „Výjimečné obchodní techniky“	3 190 Kč	3 828 Kč	207830	27
9. – 10. 7. 2012	Trénink manažerských dovedností pro asistentky	5 990 Kč	7 188 Kč	208120	61
9. – 10. 7. 2012	Obchodní dovednosti – aktivní prodej	5 990 Kč	7 188 Kč	207510	45
9. – 10. 7. 2012	Asertivita, způsob jednání a zvládnání konfliktních situací	5 990 Kč	7 188 Kč	207340	15
11. – 12. 7. 2012	Vyjednávání v obtížných situacích – nácvik vyjednávacích taktik – negociace, videotrénink	5 990 Kč	7 188 Kč	207560	14
16. – 17. 7. 2012	Time management a zvládání stresu	5 990 Kč	7 188 Kč	207300	24
16. – 17. 7. 2012	Praktický trénink prezentačních dovedností pro pokročilé	5 990 Kč	7 188 Kč	207710	34
17. – 18. 7. 2012	„Soft skills vyšší generace – tisícero dovedností komunikace a osobního rozvoje v jednom kurzu Farmulti® metoda, psychovzorce® David Gruber Live“	7 490 Kč	8 988 Kč	208570	53
18. 7. 2012	Hledání cesty k sobě, aneb letní zamyšlení nad vlastní cestou životem	3 190 Kč	3 828 Kč	208130	56
18. – 19. 7. 2012	Komunikace s médii a něco navíc	5 990 Kč	7 188 Kč	207610	39
19. 7. 2012	Typologie osobností pro každý den aneb „Jak vyjít s každým“	3 190 Kč	3 828 Kč	207770	15
24. – 25. 7. 2012	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	207080	13
26. – 27. 7. 2012	Lektorské a trenérské dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	208150	56

CHRONOLOGICKÝ PŘEHLED

TERMÍN	NÁZEV KURZU	CENA BEZ DPH	CENA VČ. DPH	KÓD	STR.
30. – 31. 7. 2012	Prezentační dovednosti – prakticky	5 990 Kč	7 188 Kč	207540	34
30. – 31. 7. 2012	Zvládání konfliktních situací v zaměstnání, kolektivu a v rodině	5 990 Kč	7 188 Kč	208260	52
2. – 3. 8. 2012	Efektivní vedení týmu aneb „Co se skrytě děje v týmu“	5 990 Kč	7 188 Kč	207670	23
6. – 7. 8. 2012	Manažerské dovednosti aneb jak vést a motivovat lidi k vyšším výkonům	5 990 Kč	7 188 Kč	207380	25
8. – 9. 8. 2012	Prezentační a rétorické dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207460	34
13. 8. 2012	Hledání cesty k druhým, aneb letní zamyšlení nad svým postavením mezi lidmi	3 190 Kč	3 828 Kč	208140	56
13. – 14. 8. 2012	Obchodní a vyjednávací dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207430	44
15. – 17. 8. 2012	MS Word a Excel pro Office manažery	5 990 Kč	7 188 Kč	208170	22
15. – 16. 8. 2012	Řízení lidských zdrojů – interpersonální dovednosti	5 990 Kč	7 188 Kč	207400	10
17. 8. 2012	Profesionální asistentka pro top management + BONUS pro Vaši IMAGE	3 190 Kč	3 828 Kč	207740	59
24. 8. 2012	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	207130	14
28. – 29. 8. 2012	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	207090	13



Budete u nás vítáni a „hýčkáni“.



Alena Šmídová
226 539 689
777 741 798
smidova@vox-kurzy.cz

WWW.VOX.CZ

Organizační pokyny a stornovací podmínky 1.VOX a.s.

Obchodní podmínky – KURZY A SEMINÁŘE

Příhlášky k účasti na vzdělávací akci, včetně případné **objednávky obědů a ubytování** přijímáme **pouze písemně**. Přihlášení je možné v **e-shopu** na <http://www.vox.cz/e-shop/> **kurzy/**, **faxem**, **e-mailem** nebo jinou **písemnou formou**. Vzdělávací akce je možné objednat na vzorové přihlášce, kterou lze libovolně kopírovat, resp. nahradit vlastním formulářem obsahujícím stejné údaje.

Zaslané přihlášky jsou **závazné**. Odesláním přihlášky **vyjadřujete souhlas** s těmito **organizačními pokyny**. Dbejte, prosím, aby všechny údaje na přihlášce byly **čitelné**. Přihlášky budou evidovány v pořadí, ve kterém byly doručeny do 1. VOX a. s., a to až do úplného obsazení kapacity semináře.

Pokud objednáte služby nebo zboží přes e-shop, přijde Vám na e-mail potvrzení objednávky („**rekapitulace nákupu**“). Pokud Vám tato „rekapitulace“ nepříjde, nebyl nákup řádně proveden. Pokud objednáte formou e-mailu, bude Vám přijetí objednávky po jejím zpracování zpětně e-mailem potvrzeno (zpravidla do druhého dne). Objednáte-li běžnou poštu nebo faxem, **potvrzujeme přijetí objednávky jen na základě výslovné žádosti**. Potvrzením o zařazení do vybrané vzdělávací akce (případně zajištění obědů a ubytování) je zaslání pozvánky/zálohové faktury. **Pozvánky/zálohové faktury** posíláme **e-mailem** (nutno uvést na přihlášce), případně **poštou**. Pokud Vám do 3 pracovních dnů před zahájením vzdělávací akce pozvánka/zálohová faktura nepříjde, informujte se, prosím, zda byla Vaše registrace řádně provedena.

Přihlášky se přijímají nejpozději 5 pracovních dnů před zahájením vzdělávací akce. V případě výjimečného přihlášení v termínu kratším, je třeba konzultace s pracovníky společnosti. **Objednávky obědů a ubytování se přijímají pouze u vybraných (zpravidla vícedenních) akcí. U některých specifických akcí jsou již obědy zahrnuty v celodenním občerstvení, informace naleznete u detailního popisu akce.** Obědy je třeba objednat **nejpozději 7 pracovních dní před zahájením** vzdělávací akce. Po tomto termínu nelze obědy našim prostřednictvím zajistit.

Ubytování je třeba objednat **nejpozději 15 pracovních dnů před zahájením** vzdělávací akce. Po tomto termínu nelze ubytování našim prostřednictvím zajistit, je nutná individuální domluva přímo s ubytovacím zařízením. Standardně zajišťujeme **dvoulůžkové pokoje se spolubydlícím**. V případě zájmu o jednolůžkový pokoj je třeba toto **zdůraznit na přihlášce**. **Možnosti parkování** v okolí K Centra naleznete zde.

Slevy

V případě, že se přihlásíte přes **webové stránky** a zaregistrujete se v sekci **Klientské centrum**, získáváte nárok na **zvýhodněné kurzné**. Více informací o možnosti získat slevu naleznete na <http://www.vox.cz/e-shop/slevove-programy/>.

Prezence, úhrada a vyúčtování vzdělávací akce

Pokud je přihláška zaslána do vzdělávací spol. 1. VOX a. s. v řádném termínu, obdrží klient pozvánku/ zálohovou fakturu s **údaji pro platbu**. Každý účastník je povinen před zahájením **provést řádné úhradu**. Bez prokazatelného **doložení úhrady** nebude účastník vpuštěn.

Kurzné a obědy se hradí převodním příkazem na základě pozvánky/ zálohové faktury na bankovní účet 1. VOX a. s. **pod přiděleným variabilním symbolem**. **Způsob úhrady** uvede klient v přihlášce.

Kurzné a obědy je možné rovněž uhradit **v hotovosti** při

prezenci, **kromě počítačových kurzů, které lze hradit pouze bankovním převodem**. Klient pak obdrží **zjednodušený daňový doklad** – fakturu již nevystavujeme (v případě ceny kurznového nad 10 tis. Kč dostane klient řádný daňový doklad poštou).

Daňový doklad – fakturu klient obdrží poštou v zákonném termínu po připsání platby na náš účet nebo po konání akce. Pokud má klient objednáno **ubytování, provedeme rezervaci**, účastník **hradí poplatek přímo ubytovacímu zařízení** na místě.

Prezence účastníků začíná 30 min. před zahájením. U vícedenních akcí začíná prezence 1 hod. před zahájením. Čas ukončení je uveden orientačně, záleží na množství dotazů v závěru a během přednášky.

Stornovací podmínky

Veškeré **změny** objednávek a **případná storna** přijímáme **pouze písemně**.

Bezplatné storno přijímáme **nejpozději 5 pracovních dnů před zahájením**. **Po tomto termínu** a v případě, že se účastník bez písemné omluvy nedostaví, je povinen uhradit **plnou cenu**. **Kurzné se v tomto případě nevrací, není možný ani přesun na jiný termín**. **Akceptujeme náhradníka**.

Bezplatné storno obědů přijímáme **nejpozději 7 pracovních dnů před zahájením**. **Po tomto termínu účtujeme cenu obědů v plné výši**.

Bezplatné storno ubytování přijímáme **nejpozději 15 pracovních dnů předem**, **po tomto termínu účtujeme cenu ubytování v plné výši** (dle ubyt. zařízení).

Organizační změny

Vyhrazujeme si právo změny lektora, data a místa konání či zrušení akce z organizačních a provozních důvodů. Všechny případné změny Vám **dáme včas telefonicky nebo e-mailem na vědomí**. Prosíme Vás o uvedení Vašeho **e-mailového a telefonického spojení na přihlášce**.

Ostatní informace

V ceně kurznového jsou zahrnuty studijní materiály a drobné občerstvení.

V případě, že se jedná o **akreditovaný kurz**, splňující podmínky zákona o dani z přidané hodnoty v platném znění, je kurzné **od DPH osvobozeno**.

Společnost 1.VOX a.s. je **plátcem DPH**.

Sdílené údaje mohou být použity k marketingovému průzkumu, reklamě a navázání obchodů pro stávající i budoucí produkty, popř. služby a budou použity výhradně společnostmi 1. VOX a. s. a budou poskytnuty třetím osobám. **Vaše data můžete nechat kdykoliv změnit nebo vymazat**.

Blížíší informace naleznete v bulletinu 1. VOX a. s., na www.vox.cz, na tel. číslech 226 539 670, 777 741 777 nebo můžete napsat na vox@vox-kurzy.cz.

Obchodní podmínky - PUBLIKACE

Objednané **knížní publikace** Vám budou odeslány nejpozději **do 3 pracovních dnů** ode dne doručení objednávky a odeslány společně s fakturou prostřednictvím České pošty, s.p. na **dobírku**.

Rovněž je možný **osobní odběr po telefonické dohodě** (Jana Jelenová, tel. 777 193 831),

U publikací, které **připravujeme**, je možné vyřídít objednávku **po jejich vydání**.



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; <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/1/2012

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 onliny 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). Vyhrazujeme 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 přídelemým 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.