



Přehled firemních kurzů – 2023



Tréninkové programy pro firemní skupiny			
	Oblast a téma kurzu/programu	Garant	Rozsah
VEDENÍ LIDÍ	Talent Management Pool - nově pověřen vedením	Martin Šilar	4 měsíce
	Kuchařka klíčových dovedností pro manažery: Manažerská komunikace, sebeřízení a vize, delegování	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Hodnotící a motivační rozhovory	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Efektivní delegování		
	Zpětná vazba: Jak pochválit a kritizovat motivačně	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Efektivní vedení porad	Věra Klosová	1 den
	Servant Leadership: Moderní metoda vedení lidí k odpovědnosti, nasazení a kooperaci (manažerský workshop)	Věra Klosová	1 den
	Firemní kultura Servant Leadership – TOP down – projekt změny firemní kultury dle principů SL proudící od vedení, přes interní lektory k THP a zaměstnancům	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Týmová práce, komunikace a vedení týmu: od workshopu k teambuildingu - program na míru dle potřeb klienta	Milan Kohout	1 den
	Pracovněprávní minimum pro vedoucí	Dana Blažková	1 den
in English: Feedback in English/Business meeting in english	Milan Kohout	1 - 2 dny	
STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ	Vitální firma - manažerský workshop	Milan Kohout	1 den
	Jak na změny: Komunikace, řízení a motivace při změnách	Zdeněk Novotný	1 den
	7bodová business strategie - workshop	Milan Kohout	1-2 dny
	Projektové desatero pro vedoucí: Praktické dovednosti	Zdeněk Novotný	2 dny
KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI	Efektivní komunikace (dle konkrétních potřeb, pozic a situací)		1-2 dny
	Trénink sdělování nepříjemných zpráv		
	Psychologie jednání s lidmi: jak porozumět jednání sebe i druhých + osobnostní typologie	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Asertivita: umění asertivity pro denní praxi		
	S chladnou hlavou: Řešení obtížných komunikačních situací	Milan Kohout	1 den
	Přesvědčivá komunikace a argumentace		
Nenásilná komunikace: ucelený směr mezilidské komunikace dle Marshalla Rosenberga	Věra Klosová	2 – 3 dny	





Tréninkové programy pro firemní skupiny			
Oblast a téma kurzu/programu		Garant	Rozsah
PREZentační DOVEDNOSTI	Manažerská prezentace	Jana Matějčíčková	1 den
	Prezentace v denní praxi: porady, schůzky, projekty	Jana Matějčíčková	1 den
	Elevator Pitch: Představení klíčové myšlenky v 1 minutě	Věra Klosová	1 den
	VAŠE prezentace: Praktický nácvik, reflexe a stínování (individuálně či skupinově)	Jana Matějčíčková	1 den
OSOBNÍ ROZVOJ	Stres pod kontrolou, osobní pohoda a výkon	Věra Klosová	1 den
	Pánem svého času: Praktický time management	Věra Klosová	1 den
	Pozitivní myšlení: Praktické rady a tipy	Zuzana Hanáková	1 den
	Základy koučinku a sebekoučinku		1 den
	Kuchařka klíčových dovedností pro zaměstnance: Komunikace, prezentace, organizace práce	Jana Matějčíčková	1 den
	Kuchařka klíčových dovedností pro asistentky: Komunikace, asertivita, řízení času a pozitivní přístup	Věra Klosová	1-2 dny
HR	Hodnocení zaměstnanců pro HR a manažery	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Zákoník práce pro HR	Dana Blažková	1 den
	Vedení behaviorálního výběrového rozhovoru: výcvik pro HR a vedoucí	Milan Kohout	1 - 2 dny
	360° zpětná vazba: praktický seminář pro HR a vedoucí	Milan Kohout	1 den
	Kuchařka klíčových dovedností pro HR: prezentace HR projektů, motivace vedoucích k práci s lidmi, HR rozhovory	Milan Kohout	1 den
VEDOUcí VÝROBY, MISTŘI	Kuchařka klíčových dovedností pro mistry: Komunikace mistra, vedení týmu, motivace dělníků	Milan Kohout	1 den
	Vedení, stabilizace a motivace výrobního týmu: Praktický workshop pro nováčky i seniorní vedoucí	Milan Kohout	1 - 2 dny
	Zvládání svízelných lidí ve výrobě	Milan Kohout	1 den
	Principy štíhlé výroby: Metody štíhlé výroby v denní praxi	Zdeněk Novotný	1 den
	Pracovně právní minimum pro mistry	Dana Blažková	0,5 dne
	Mistr ve formě komplexní rozvojový program (2x testování, 8,5 dne školení, 4 hod koučinku, 8 online testů, 7 projektů)	Milan Kohout	1 rok
	IŠ	Výcvik interních školitelů	Věra Klosová
OBCHODNÍ DOVEDNOSTI	První dojem a vyjednávání pro obchodníky	Věra Klosová	1 den
	Vyjednávání pod tlakem a obrana proti manipulaci	Věra Klosová	1 den
	Elevator Pitch pro obchodníky	Jana Matějčíčková	1 den
	SMART obchodník: moderní pomocníci obchodníka	Lucie Semecká	1 den
	Obchodní argumentace a zvládání námitek	Milan Kohout	1 den
	Kuchařka klíčových dovedností pro obchodníky: Key account mng., řízení obchodu, obchodní rozhovor	Věra Klosová	1 den

