

KATALOG VZDĚLÁVÁNÍ OBCHODNÍ SÍŤE A MANAGEMENTU

2025-2026

www.x-company.eu

OBSAH

O nás		STRANA 2
Vzdělávání obchodní sítě		
Osobní rozvoj	XTP 01	STRANA 4
Nastavení mysli	XTP 02	STRANA 6
Osobní značka	XTP 03	STRANA 8
Dynamické obchodní dovednosti	XTP 04	STRANA 10
Digitální gramotnost	XTP 05	STRANA 12
Vzdělávání managementu		
Redesign strategického řízení firmy	XTM 01	STRANA 14
Tvorba silné firemní kultury	XTM 02	STRANA 16
Manažerské nástroje	XTM 03	STRANA 18
Leadership J. C. Maxwella	XTM 04	STRANA 20
Vedení týmu a efektivní komunikace	XTM 05	STRANA 22
Reference		STRANA 24



O NÁS

X-COMPANY je vzdělávací a poradenská společnost působící na českém a slovenském trhu. Zaměřujeme se na oblasti rozvoje financí a pojišťovnictví a automotive businessu.

**Naším posláním je vzbudit zájem, inspirovat, propojovat teorii s ověřenou praxí.
„LIFE & BUSINESS INSPIRATION“**

NAŠE UNIKÁTNOST

Pracujeme pro pojišťovny, makléře i firmy podnikající v síťovém marketingu. Přes patnáct let působíme v oblasti pojišťovnictví, kde se snažíme aplikovat vysoké standardy automobilového průmyslu. Tím přinášíme unikátní know-how, které nejen optimalizuje procesy, ale především vede k trvalé vysoké výkonnosti obchodních týmů. Detailně známe vaše prostředí. Vycházíme ze znalostí špiček oboru, propojujeme teorii s praxí, spolupracujeme s vysokými školami. Na danou problematiku se umíme podívat ze všech důležitých úhlů. Toto unikátní know-how vám chceme předat ...



Ing. Dušan Okénka

- majitel firmy X-COMPANY, s.r.o.
- lektor managementu a logistiky
- autor mnoha vzdělávacích publikací
- externě přednáší na několika vysokých školách



STRATEGICKÉ OBLASTI NAŠÍ PŮSOBNOSTI

VZDĚLÁVÁNÍ

Formou otevřených i uzavřených kurzů poskytujeme vzdělávání s cílem optimálního využití individuálního, resp. týmového potenciálu. Budujeme kompetence k vedení a řízení týmů na vyšší i střední úrovni. Posilujeme odbornost v osobním rozvoji, manažerském řízení a leadershipu.

PORADENSTVÍ

Firemní konzultace jsou zaměřeny na redesign strategického řízení firmy. Prověřujeme funkčnost business plánů, vytváříme vize spojující organizace, detailně kotvíme hodnotový systém. Pomáháme budovat atmosféru, která má pozitivní vliv na produktivitu i loajalitu zaměstnanců.

ŠKOLSTVÍ

Jsme vděční, že jsme se mohli na naší cestě hodně naučit. Naše stále se rozšiřující znalosti a zkušenosti cíleně sdílíme na přednáškách, konzultacích, konferencích, středních i vysokých školách. Aktivně se podílíme na vývoji nových výukových programů vysokých škol. Prostor pro sdílení specifického know-how jsme pomáhali budovat přímo na Podnikatelské fakultě Vysokého učení technického v Brně, kde rádi lektorujeme.



OSOBNÍ ROZVOJ

OBCHODNÍ
SÍŤ

ROZSAH: 1 den / 7 hodin

Program Osobní rozvoj otevírá sadu 4 vzdělávacích modulů z oblasti vzdělávání obchodní sítě. Je určen jednoduše všem. Modul vysvětluje principy osobního rozvoje, poskytuje vzácnou možnost sebereflexe a nabádá k zamýšlení nad osobním směřováním.

Cílem tohoto programu je především sebezpoznání a vědomí toho, že si svůj život můžu vybrat sám. Chceme rozvíjet váš způsob myšlení, nalézt v životě své pevné místo a dosáhnout efektivnosti v mezilidských vztazích.

„Chcete-li vybudovat velký podnik, vybudujte nejdříve sebe.“

-- Tomáš Baťa

OBSAH WORKSHOPU

1. PRINCIP ZE VNITŘ VĚN

Skutečná a trvalá změna začíná uvnitř člověka. V jeho myšlení, postojích či hodnotách. Tento přístup klade důraz na vnitřní změnu, která se následně projevuje vnějšími změnami chování, vztahů a výsledků.

2. KONTROLA MYŠLENÍ

Naše myšlenky mají přímý vliv na naše emoce, které řídí naše chování, zvyky a celkový životní směr. Nositel Nobelovy ceny za mír v r. 1952 Dr. Albert Schweitzer říkal: "Vždycky pro mě bude záhadou, proč naše skvělá generace, která dokázala přijít s tolika objevy a vynálezy, klesla duchovně tak nízko a vzdala se myšlení."

3. VNITŘNÍ MOTIVACE CESTOU

Vnitřní motivace cestou vychází z osobních hodnot, talentu a přesvědčení. Je klíčovým prvkem osobního rozvoje a jedinou možností k dosažení dlouhodobých cílů.

4. OSOBNÍ VIZE

Závěrečná kapitola obsahuje soubor metod, jak vytvořit osobní vizi, která vnitřní motivaci buď spouští nebo udržuje. Konkrétnost osobní vize tvoří základ pro všechny návazné workshopy osobního rozvoje. "Když nevíš, kam jdeš, nikdy tam nedojdeš."

PŘÍNOSY

- základním přínosem je sebezpoznání a sebereflexe (zvýšené povědomí o svých silných a slabých stránkách)
- zvýšení schopnosti převzít iniciativu i zodpovědnost za osobní rozvoj, za svůj život
- definování priorit pro koncentraci na důležité vybrané činnosti
- rozvoj dovedností pro budování a udržování profesních a osobních vztahů
- konkrétní plán kroků pro dosažení osobních cílů

VÝSTUP

Poskytnutí možnosti sebereflexe týkající se osobního rozvoje a zvýšení vnitřní motivace vedoucí k větší spokojenosti a vyrovnanosti.

Vytvoření osobní vize, která je nutnou podmínkou dosažení trvalého úspěchu a osobního naplnění.





NASTAVENÍ MYSLI

OBCHODNÍ
SÍŤ

ROZSAH: 1 den / 7 hodin

Úspěch v životě závisí na sebereflexi, silné osobní vizi a nastavení mysli. Podle vědecké studie nestojí za úspěchem pouze naše schopnosti a talent, ale také náš přístup k nim. Rozdíl je v tom, zda je vnímáme jako dané a hotové nebo naopak tvárné a nehotové.

Cílem programu je poznání síly lidského přesvědčení, ať už je jakékoli. A jak velký dopad může mít změna i těch nejprostších přesvědčení. Chceme ukázat rozdíly mezi fixním a růstovým myšlením. Jak můžeme své nastavení změnit a jak můžeme touto změnou ovlivnit osobní, resp. týmovou výkonnost.

OBSAH WORKSHOPU

1. DVOJÍ NASTAVENÍ MYSLI

Dvojí nastavení mysli představuje dva odlišné způsoby myšlení. Pevně dané schopnosti vs. možnost učit se. Talent vs. píle. Strach z neúspěchu vs. výzvy. V této kapitole vysvětlíme tolikrát opakované rčení, že "mozek je sval, který je nutné trénovat".

2. NASTAVENÍ MYSLI VÍTEŽŮ

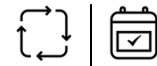
Představíme úspěchy druhých jako inspiraci a důkaz toho, že růst a zlepšení jsou možné pro každého. Návazně prodiskutujeme základní předpoklady: jasné cíle, pozitivní přístup, učení se, vytrvalost a proaktivitu.

3. SCHOPNOST VĚST

Klíčem k poražení konkurence je nábor spolupracovníků, kteří mají růstové nastavení mysli. Jedině tito lidé se mohou v budoucnosti stát vůdčími osobnostmi, kteří zvládnou čelit těm největším výzvám.

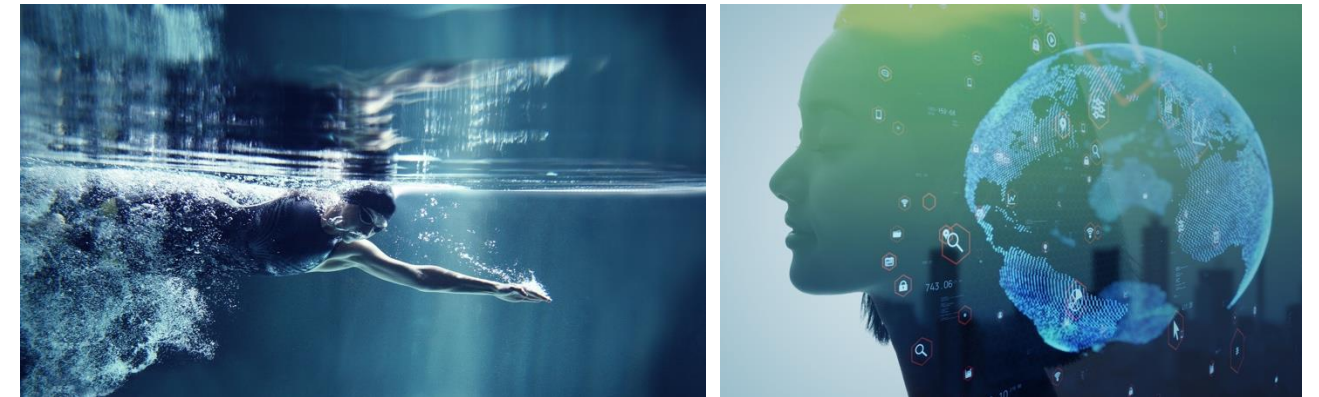
4. ZMĚNA

Cesta ke změně vede přes získání nových přesvědčení. Stará nezmizí, ale mohou být postupně nahrazena novými. Naučíme vás myslet jinak a konat.



PŘÍNOSY

- základním přínosem je poznání aktuálního nastavení mysli
- zvýšení schopnosti pozitivně myslet a každým dnem se zlepšovat
- učení se kontroly myšlení, které je základem k emoční vyrovnanosti
- uvědomění, že máme moc ovlivnit svůj život a úspěch skrze naše myšlenky
- postupná tvorba větší odolnosti vůči neúspěchu a většímu uspokojení z dosažených výsledků



VÝSTUP

Už jen poznání, že můžeme změnou myšlení změnit svůj život, je velmi důležité. Změny jsou vždy náročné a nikdy jednoduché. Ale stojí za to.

Vedou ke zlepšení života, který je jiný. Delší a bohatší.

OSOBNÍ ZNAČKA

OBCHODNÍ
SÍŤ

ROZSAH: 1 den / 7 hodin

OBSAH WORKSHOPU

1. OSOBNÍ PŘÍBĚH

Osobní značka je více než veřejný obraz vaší osobnosti. Jeff Bezos řekl: „Vaše značka je to, co o vás říkají ostatní lidé, když zrovna nejste v místnosti.“

Dobrá pověst založená na profesionalitě je základem každého podnikání. Otázkou je, zda si můžeme dovolit spoléhat pouze na ni. Pověst se skládá z názorů a přesvědčení, které si o vás okolí vytváří na základě vašeho jednání a chování. Osobní značka je nadstavbou. Je více promyšlená a účelová. Mluvíme především o zaměření pozornosti a práci s emocemi. Proradíme postupy, jak ji efektivně budovat.

Lidé jsou zvědaví. Osobní příběhy lákají. Úspěšní lidé jsou přitažliví a ostatní se s nimi chtějí ztotožnit. Autentické sdílení vašich profesních cest posiluje vaši věrohodnost a pomáhá budovat důvěru. Navíc můžete být pro ostatní inspirací.

2. PLÁNOVÁNÍ PROFESNÍHO RŮSTU

Budování osobní značky vyžaduje strategický přístup. Chyby v plánování mohou zpomalit váš růst, proto je důležité se jim vyhnout. Rychlé tipy na efektivní plánování vám pomohou zaměřit se na to podstatné. Znalost konkurence vám umožní lépe vymezit své místo na trhu a přilákat správné zákazníky s největším potenciálem.

3. SEBEPREZENTACE

Jak se představit tak, aby si vás lidé zapamatovali? Efektivní sebe prezentace je základem budování důvěry a rozpoznatelnosti. Budete schopni jasně definovat svou značku a vytvořit silný dojem.

4. ROZPOZNATELNÁ KOMUNIKACE

Silná osobní značka vyžaduje konzistentní komunikaci. Vizuální identita, jazyk a hodnoty, které sdílíte, vám pomohou se odlišit. Naučíte se, jak správně využívat sociální síť a jak učinit vaši značku rozpoznatelnou a zapamatovatelnou.



PŘÍNOSY

- získáte hlubší porozumění klíčovým faktorům ovlivňujícím budování osobní značky a naučíte se ji řídit s ohledem na profesní cíle
- pochopíte, jak propojit své profesní cíle s autentickým osobním příběhem a vytvořit konzistentní obraz své značky napříč různými kanály a situacemi
- osvojíte si techniky sebe prezentace, které vám pomohou zaujmout
- porozumíte principům rozpoznatelné komunikace a jejímu vlivu na váš úspěch
- získáte vhled do strategií budování digitální stopy a využití online kanálů k efektivní komunikaci vaší značky



VÝSTUP

Workshop poskytuje účastníkům ucelenou sadu nástrojů pro budování autentické a silné osobní značky. Tím dotváří komplexní vzdělávání osobního rozvoje a profesního růstu.



DYNAMICKÉ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI

OBCHODNÍ
SÍŤ

ROZSAH: 1 den / 7 hodin

OBSAH WORKSHOPU

1. NASTAVENÍ MYSLI OBCHODNÍKA

Nastavení mysli obchodníka je rozhodujícím prvkem k dosažení obchodního úspěchu. Naučíte se, jak přemýšlet jako úspěšný obchodník. Správné nastavení mysli vám umožní překonávat překážky, které jsou nutnou součástí každodenní práce.

2. PRODEJNÍ STYL

Každé řemeslo má svoje pravidla, které platí, ať chceme nebo nechceme. Každý obchodník by měl tato pravidla ovládat a vytvořit si svůj osobitý prodejní styl. Tato kapitola vám pomůže tento styl definovat, resp. nastavit.

3. PĚT KLÍČOVÝCH VLASTNOSTÍ

Jednoduchý prodej nemá obvykle hodnotu. Složitý prodej vyžaduje daleko více energie, kterou musíme do celého procesu vložit. Odměnou je kontinuální posilování pěti klíčových vlastností, které musí mít KAŽDÝ úspěšný obchodník.

4. PODPIS PROSÍM! (DESET METOD UZAVŘENÍ OBCHODU)

Často opakujeme spojení úspěšný obchodník. Tím se nikdy nestane ten, kdo neumí finálně uzavřít obchod. Pokud se tedy nechcete spokojit s průměrem, ukážeme vám cestu k dosažení další úrovně obchodu.



Stephen Covey definoval v sedmi návycích skutečně efektivních lidí na prvních místech proaktivitu a začít s myšlenkou na konec. Tvoření reálných představ, jak má náš život vypadat v závěru ekonomicky aktivního života.

Podobně budeme postupovat u obchodníků. Zaměříme se na proaktivitu ve všech krocích obchodních případů a umění uzavřít obchod. Pevně doufáme, že tyto poznatky budete moci okamžitě využít ve své práci.

PŘÍNOSY

- poznání technik, které povedou ke zvýšení prodejů a lepším obchodním výsledkům
- posílení sebevědomí při vyjednáváních nebo prezentacích
- budování silnějších vztahů se zákazníky
- lepší zvládnání námitek a konfliktů
- lepší koncentrace na klíčové body obchodu

VÝSTUP

Jasná vize, proaktivní přístup, zlepšení obchodních dovedností nebo uzavírání obchodů. Tyto výstupy mohou účastníkům workshopu pomoci nejen zlepšit jejich obchodní výsledky, ale také posílit jejich celkovou úspěšnost a profesionalitu v obchodní sféře.





DIGITÁLNÍ GRAMOTNOST

OBCHODNÍ
SÍŤ

ROZSAH: 1 den / 7 hodin

Informační technologie jsou neodmyslitelnou součástí naší práce. Telefon používáme 2-3 hodiny denně a přibližně stejný čas trávíme na počítači. To představuje obrovské množství času, které je potřeba využít co nejefektivněji a nejúčelněji k dosažení našich cílů.

Digitální gramotnost zahrnuje dovednosti a znalosti nezbytné pro efektivní a bezpečné používání informačních technologií. Tento workshop je navržen tak, aby vás provedl používáním digitálních nástrojů, které pravděpodobně používáte nejčastěji.

OBSAH WORKSHOPU

1. EXCEL, POWERPOINT

Začneme s Excelem. Prozkoumáme různé nástroje a techniky pro práci s daty, tabulkami a grafy. Ukážeme si, jak automatizovat nejběžnější činnosti. Poté vytvoříme profesionální prezentaci, která určitě zaujme.

2. SDÍLENÍ

Tato kapitola se zaměří na různé způsoby sdílení dokumentů a spolupráce online s cílem omezit používání e-mailu. Představíme nástroje jako Google Drive, OneDrive a Dropbox, které umožňují snadné sdílení a synchronizaci souborů. Naučíme se také, jak spravovat oprávnění k přístupu.

3. SOCIÁLNÍ SÍŤ

Popularita sociálních sítí neustále roste. Míra jejich využívání je samozřejmě vaší volbou. Prozkoumáme různé platformy jako Facebook, LinkedIn nebo Instagram a pomůžeme vám vybrat tu nejvhodnější. Naučíme se, jak vytvářet atraktivní obsah, který zaujme vaši cílovou skupinu.

4. UMĚLÁ INTELIGENCE

Čtvrtá kapitola nás provede základy umělé inteligence a jejími praktickými aplikacemi. Představíme si hlavní oblasti využití a možnosti zvýšení osobní produktivity. Na závěr pohovoříme o budoucnosti, kde bude hrát umělá inteligence stále větší roli.



PŘÍNOSY

- zlepšené dovednosti v používání excelu
- schopnost vytvářet profesionální prezentace
- efektivní sdílení a správa dokumentace
- využití sociálních sítí včetně tvorby obsahu
- získání základních znalostí o umělé inteligenci včetně přehledu budoucích trendů

VÝSTUP

Zvýšení digitální gramotnost účastníků tím, že se naučí efektivně využívat klíčové IT nástroje pro práci s daty, sdílení dokumentů a zapojení na sociálních sítích. Vytvoření návyku denního využívání umělé inteligence.





REDESIGN STRATEGICKÉHO ŘÍZENÍ FIRMY

ROZSAH: 2 dny / 14 hodin

MANAGEMENT

Program Redesign strategického řízení firmy otevírá sadu 5 vzdělávacích modulů z oblasti řízení firem a rozvoje vyššího managementu. Modul je klíčový pro určení základních premis budoucího fungování podniku.

„Vize spojuje lidi v rámci organizace. Propojuje to, co lidé dělají a co je pro ně důležité, s tím, čeho chce dosáhnout organizace. Každý ve firmě musí vizi znát a musí také cítit, že je její součástí, má-li dojít k naplnění!“

-- Ian McDermott

OBSAH WORKSHOPU

1. VÝJIMEČNÉ FIRMY

V úvodní kapitole definujeme výjimečnou firmu a popisujeme podmínky dosažení výjimečnosti. Porovnáváme pohledy očima Stephena R. Coveyho, J. Collinse a J. Welche. Hledáme průsečíky a důležité body pro vaše podnikání.

2. ZÁKLADNÍ IDEOLOGIE

Základní ideologie je klíčová pro dlouhodobý úspěch firmy. Skládá se z hodnot (jsou neměnné a představují základní principy, které firma nikdy neobětuje) a firemního poslání (důvod existence firmy, který jde nad rámec pouhého vydělávání peněz).

3. VIZE FIRMY

Stejně jako základní ideologie, i vize hraje zásadní roli v úspěchu firmy. Poskytuje jasný směr a pomáhá při rozhodování o strategických cílech. Umožňuje dlouhodobé plánování a přípravu na budoucí výzvy i příležitosti.

4. STRATEGICKÉ CÍLE

Strategické cíle poskytují rámec pro rozhodování a alokaci zdrojů. Jsou v přímé souvislosti s vizí firmy a hrají klíčovou roli pro její naplnění. Umožňují organizaci soustředit své úsilí na dosažení plánovaných výsledků.

PŘÍNOSY

- jasné stanovení základních premis budoucího fungování podniku s dopadem na plánování, tvorbu rozpočtu, stanovování zodpovědností a kompetencí
- objasnění základních principů pro budování výjimečné firmy
- zaměření na smysl podnikání s přenosem na všechny firemní úrovně
- určení směru firemního rozvoje
- stanovení pravidel pro efektivní komunikaci a chování uvnitř firmy

VÝSTUP

Vytvoření základů funkčního business modelu, prostřednictvím kterého může společnost dosahovat naskoku před konkurencí a zvyšovat svou hodnotu.

Díky jasnému směřování a stanovení firemních hodnot očekáváme efektivní komunikaci a lepší součinnost jednotlivých oddělení či pracovních týmů.



TVORBA SILNÉ FIREMNÍ KULTURY

ROZSAH: 2 dny / 14 hodin

MANAGEMENT

Program Tvorba silné firemní kultury pomáhá uvést dohody vrcholového managementu do praxe jednotlivých týmů. Dlouhodobý růst firmy vyžaduje změnu myšlení všech zaměstnanců. Do popředí se musí dostat základní podmínka dlouhodobého rozvoje: „Za růst a rozvoj firmy odpovídáme všichni“. Nabízíme praktický nástroj pro stanovování a výběr klíčových cílů a sestavení sehraného týmu se zaměřením na špičkové poradenství.

„Úkolem každé organizace je přeměnit schopnosti lidí ve schopnosti firmy.“

-- Kjell A. Nördström



OBSAH WORKSHOPU

1. BUDOUCNOST INOVATIVNĚ A UDRŽITELNĚ

První kapitola se zaměřuje na současné výzvy světové i domácí ekonomiky. Je sestavena z prezentací úspěšných konferencí tohoto roku a poskytuje přehled aktuálních témat, které denně rezonují v mediálním prostoru.

2. SESTAVENÍ REALIZAČNÍHO TÝMU

Zvládneme všechno sami nebo toužíte po týmové spolupráci? Naše letitá zkušenost nám napovídá, že týmová práce je klíčová pro dynamiku podnikání, urychluje růst a přispívá k diverzitě. V této kapitole bude tým a jeho sestavení hlavním tématem.

3. PORADENSTVÍ 10

Poradenství 10 je koncept, který jsme zavedli pro označení špičkového poradenství. Číslo 10 představuje nejvyšší možnou známku, kterou nám mohou zákazníci udělit. Naše ambice je dosáhnout nejvyšší úrovně spokojenosti zákazníků a poskytovat služby, které jsou hodnoceny jako nejlepší.

4. LEADERSKÉ VYSTOUPENÍ

Program uzavíráme přípravou a tréninkem leaderského vystoupení (cíle a jejich vyhodnocení, mé oddělení v rámci celku, mé očekávání a moje role). Tím uvádíme věci do reálného firemního života.

PŘÍNOSY

- získání přehledu o vývoji světové i domácí ekonomiky
- komplexní pohled na podnikatelské prostředí vaší firmy s hlubším pochopením business modelu
- práce na společných cílech a z toho vyplývající podpora týmové spolupráce
- vysvětlení modelu Net Promoter Score s dopadem na reálné fungování obchodního týmu
- získání kontroly nad myšlením

VÝSTUP

Každý zaměstnanec bude mít každý den jasno v tom, co má dnes udělat a proč.

Umí odpovědět na otázku, zda je vnímán jako ten, který naplňuje očekávání nadřízeného a přispívá k naplnění cílů a firemní vize.





MANAŽERSKÉ NÁSTROJE

ROZSAH: 2 dny / 14 hodin

MANAGEMENT

Program Manažerské nástroje rozvíjí klíčové manažerské dovednosti v oblasti strategického plánování, řízení rizik a práci s výkonnými týmy. Úspěšné řízení firmy vyžaduje nejen pochopení povinností managementu, ale také schopnost vytvářet prostřednictvím efektivních porad a rozhovorů 1:1 pečující prostředí. Jedině v něm jsme dlouhodobě schopni podávat ty nejlepší výkony a opakovaně porážet konkurenci.

„Úspěch je výsledkem přípravy, tvrdé práce a učení se z neúspěchu.“

-- Collin Powel

OBSAH WORKSHOPU

1. JAK SE DOSTAT DO VYŠŠÍHO LEVELU

Manažerské dovednosti začínáme budovat výčtem věcí, které dělat nemáme. Jednotlivé příběhy jsou převedeny do praktických příkladů s odhadem dopadů na členy výkonných týmu.

2. STRATEGICKÉ PLÁNOVÁNÍ

Strategické plánování pomáhá organizacím, ale i pracovním skupinám definovat cíle a směr, kterým se chtějí ubírat. Řízení času vede obvykle k vyšší produktivitě, řízení rizik pomáhá identifikovat potenciální rizika a ve fázi plánování eliminovat jejich dopad.

3. KOMUNIKAČNÍ A ORGANIZAČNÍ NÁSTROJE

Práce manažera je o dosahování výsledků prostřednictvím lidí a spolu s nimi. Až dvacetiletá praxe ukázala, jak těžké jsou dva základní nástroje. Týmová porada a zpětná vazba.

4. SCOREBOARD

Je firma úspěšná? Je náš tým přínosem pro splnění strategických cílů? Na tyto důležité otázky jednoznačně odpovídá scoreboard.



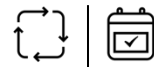
PŘÍNOSY

- vědět, co nedělat, je stejně důležité jako to, co dělat; budete znát obojí
- rozvoj manažerů v kontextu jejich organizace a s návazností na firemní cíle
- komplexní přehled témat, na které by měl manažer myslet nejen v rovině plánování, ale i v rovině organizace a kontroly
- ověřená šablona efektivní porady a zpětné vazby - obojí podporující tvorbu silné firemní kultury
- přehledná vizualizace klíčových ukazatelů výkonnosti (KPI - Key Performance Indicators)

VÝSTUP

Mezinárodně uznávaná norma ISO 9001 je na trhu od roku 1987. Stala se synonymem pro kvalitu a efektivní řízení procesů. Mimo jiné popisuje základní zodpovědnost vrcholového managementu - vytvořit komplexní firemní strategii.

Úlohou středního managementu je tuto strategii naplňovat v každodenní praxi. Tento workshop vás bude inspirovat, jak na to.





LEADERSHIP J.C.MAXWELLA

ROZSAH: 2 dny / 14 hodin

MANAGEMENT

Program Leadership J.C.Maxwella je zaměřen na budování dlouhodobých vztahů. Ty totiž dávají životům smysl. Umožňujeme leaderům poznat principy a pravidla postupného týmového růstu. Společně navrhujeme postupy, jak dávat přednost správným věcem před těmi příjemnými a zároveň dodáváme odvahu být nedokonalí.

Popsané principy vychází z filozofie Johna. C. Maxwella, předního světového autora knih o osobním rozvoji a leadershipu. Program doplňují myšlenky M. R. Coveyho a J. Welche.

„Skutečný vůdce se pozná podle toho, že jeho lidé vždy nějakým záhadným způsobem odvádějí vynikající práci.“

-- John. C. Maxwell

OBSAH WORKSHOPU

1. ZÁKLADNÍ KONCEPT LEADERSHIPU

Od začátku workshopu se naplno věnujeme rozvoji leadera. Vysvětlujeme základní principy na názorných schématech, popisujeme pět základních úrovní leadershipu a podmínky postupu na vyšší úroveň.

2. LEADERSHIP 1. ÚROVNĚ (POZICE)

Každá úroveň leadershipu má svoje pozitivní a negativní stránky. Snažíme se z nich poučit a nastavit naše chování na budování vztahů. Rovněž určujeme stupeň angažovanosti našeho týmu (metodika P. Druckera).

3. LEADERSHIP 2. ÚROVNĚ (SVOLENÍ)

Druhá úroveň leadershipu může být pro mnohé velmi důležitá. Vysvětluje nastavení vztahů v rámci pracovních skupin a učí lídra klíčové dovednosti tvorby pečujícího prostředí. Samostatně i společně hledáme vzorce chování, které nás dostanou do třetí úrovně.

4. LEADERSHIP 3. ÚROVNĚ (PRODUKCE)

Do této úrovně jsme se bavili o pochopení principů, osobní integritě lídra, nastavení mysli, budování vztahů. Od této kapitoly se budeme bavit o tom, co nás zajímá v podnikání nejvíce. O výsledcích, jak jich dosáhnout, případně jak podnikání dále rozšiřovat.



PŘÍNOSY

- pochopení základních pravidel leadershipu a jejich dopadů na výkonné týmy
- poznání, jak budovat a udržovat vztahy, což povede k lepší spolupráci a týmové dynamice
- definování priorit pro koncentraci na důležité vybrané činnosti
- rozvoj osobní efektivity řídicích pracovníků (zvýšení sebedůvěry a odstranění strachu ze selhání)
- tvorba jasných postupů na dosažení obchodních výsledků a rozšiřování podnikání

VÝSTUP

Účastníci workshopu získají komplexní nástroje a znalosti pro rozvoj svého leadershipu, zlepšení týmové spolupráce a dosažení obchodních cílů. Naučí se, jak efektivně budovat vztahy a vytvářet pečující pracovní prostředí, což povede k lepším výsledkům a růstu podnikání.





VEDENÍ TÝMU A EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE

ROZSAH: 2 dny / 14 hodin

MANAGEMENT

OBSAH WORKSHOPU

1. JAK TO VIDÍ GOOGLE

Úvodní kapitola odkrývá tajemství leadershipu jedné z nejúspěšnějších firem současnosti. Program představuje základní pravidla sestavení a vedení moderních výkonných týmů současnosti.

2. DESET ZÁKONŮ TÝMOVÉ PRÁCE

Ve druhé kapitole objasňujeme vybrané zákony týmové práce, které mají reálný dopad na celkovou výkonnost i atmosféru v týmu. Zákony vycházejí ze stejných principů jako leadership J.C. Maxwella a doplňují ho o rovinu spolupráce.

3. TYPOLOGIE DISC

Typologie DISC je nástroj pro pochopení osobnostních rysů a chování lidí. Je založena na čtyřech základních charakteristikách: dominance (D), vliv (I), stálost (S) a svědomitost (C). Model pomáhá jednotlivcům lépe porozumět sobě i ostatním, což téměř vždy vede k efektivnější komunikaci i spolupráci.

4. NÁSTROJE ÚSPĚŠNÉ TÝMOVÉ PRÁCE

Nástroje úspěšné týmové práce čerpáme z publikace The Pfeiffer Book of Successful Team-Building Tools. Společně sestavujeme základní principy, ze kterých můžete při vaší každodenní práci čerpat.

Program Vedení týmu a efektivní komunikace otevírá nesmírně důležitou problematiku měkkých dovedností. Stupeň jejich ovládnutí rozděluje jednotlivé vedoucí na nadřazené s vlivem a bez něj.

Optimální výkonnost je kritickým faktorem úspěchu každé společnosti a týmová práce je základním předpokladem jejího dosažení. Vysvětlíme si jak zákony, tak nástroje. Speciální důraz bude věnován efektivní komunikaci.

„Organizace se odlišují tím, zda dokáží přimět obyčejné lidi k tomu, aby dělali neobyčejné věci.“

-- Peter F. Drucker



PŘÍNOSY

- inspirace k sestavení a vedení týmů od předních světových firem
- zlepšení komunikačních dovedností, což vede k lepšímu porozumění i spolupráci
- poznání jednotlivých typologií osobností a nácvik komunikace s jednotlivými typy osobností
- díky pochopení zákonů týmové práce a nástrojů pro budování týmů budou manažeři schopni vytvářet soudržnější a výkonnější týmy
- definování priorit pro koncentraci na důležité vybrané činnosti
- důraz na integritu a etické chování, posílení důvěry mezi manažery a jejich týmy



VÝSTUP

Absolvování workshopu poskytne manažerům nástroje a znalosti potřebné k efektivnímu vedení týmů, zlepšení komunikace a posílení týmové spolupráce. To povede k lepší pracovní atmosféře i vyšší produktivitě.





REFERENCE

ZÁKAZNÍCI

