

Témata seminářů

společnosti UKC úspěšně k cíli

pro rok 2018

UKC úspěšně k cíli

Pro uspořádání semináře se rozhodujeme zpravidla tehdy, když něco nefunguje (např. lidé nepřijímají zodpovědnost, nepodávají výkony) nebo když potřebujeme něco změnit, posunout, zlepšit spolupráci a komunikaci mezi jednotlivci i týmy. Pro zdárný průběh semináře je velmi důležité tyto záležitosti prodiskutovat a uspořádat obsah tréninku tak, aby odpovídal vašim konkrétním potřebám a požadavkům. Náplně seminářů proto připravuji vždy na základě konzultace se zadavatelem, protože teprve pak se dostaví ty nejlepší výsledky, které od semináře očekáváte.

I. Okruhy témat pro vedoucí pracovníky - základ

1. Komunikace v konfliktních situacích

Cíl: Efektivně komunikovat v obtížných situacích. Zvládat konfliktní lidi i situace.

2. Komunikovat efektivně

Cíl: Zlepšit kvalitu vztahů a zefektivnit komunikaci s lidmi.

3. Prezentační dovednosti

Cíl: Sebevědomě vystupovat a zaujmout.

4. Řízení času a priorit

Cíl: Správně stanovit priority, efektivně delegovat a plánovat v různém časovém horizontu.

5. Týmová spolupráce

Cíl: Posílit soudržnost tým - důvěra, diskuze, zodpovědnost, zpětná vazba, vyhodnocování výsledků.

6. Motivace a sebemotivace

Cíl: Objevit své talenty, silné stránky a umět je využívat na maximum.

7. Stresmanagement

Cíl: Naučit se rozpoznat stresové situace a předcházet jim, umět zvládat složité stresové situace.

II. Okruhy témat pro leadership - nástavba

1. Osobnost lídra

Cíl: Pochopit vlastní nastavení. Rozvinout složky manažera i úspěšného lídra.

2. Vedení lidí a týmů

Cíl: Využití nástrojů pomáhajících soudržnosti týmu - týmový rozvoj, úspěšná týmová spolupráce

3. Vyjednávání

Cíl: Umět přesvědčit a prosadit své záměry a plány. Zvládat všechny fáze vyjednávání.

4. Rozvoj, motivace a inspirace zaměstnanců

Cíl: Poznat a naučit se základní zásady novodobého leadershipu. Maximální využití potenciálu lidí pro dosažení požadovaného výsledku.

5. Vedení porad

Cíl: Připravit se na poradou, umět udržet její dynamiku, pracovat s časem, prostorem a tématy. Umět zapojit ostatní.

III. Okruhy témat pro obchodníky

Strategický prodej a klíčový zákazník

Cíl: Zajistit úspěch při prodeji.

Program pokrývá všechny fáze prodejního procesu produktů a služeb. Provede obchodníky krok za krokem od průzkumu trhu a identifikace potenciálního klienta, přes jednotlivé fáze vyjednávání a komunikace včetně zvládnání námitek až po uzavření obchodu a obhájení ceny.

- **Prodejná dovednosti** - od hledání potenciálních klientů po aktivní referenci.
- **Vztahy se zákazníkem** - správným přístupem ke spokojenosti.
- **Prezentační dovednosti** - přesvědčivý veřejný projev.