**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.

**l. 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.

**ll. 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 poradu, umět udržet její dynamiku, pracovat s časem, prostorem a tématy. Umět zapojit ostatní.

**lll. 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 zvládání námitek až po uzavření obchodu a obhájení ceny.

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