



# VZDĚLÁVACÍ PROGRAMY A KURZY

KATALOG SLUŽEB SKUPINY ECS

PRAHA, BRNO, ČESKÁ LÍPA,  
OSTRAVA, HRADEC KRÁLOVÉ

LEDEN - ČERVEN  
2010

[www.ecs-edconsia.cz](http://www.ecs-edconsia.cz)



# VAŠE CESTA K DOTACÍM ...





## Společnost ECS Eurofinance, s.r.o.

je dceřinou společností ECS Edconsia, s.r.o. Původně samostatná divize je týmem specialistů, kteří zajišťují komplexní služby v oblasti dotačního managementu pro klienty převážně z komerční sféry. Při své činnosti se tým ECS Eurofinance opírá o pevné zázemí mateřské společnosti.





Pomůžeme Vám realizovat projekty a získat dotace především na školení zaměstnanců a dále na pořízení školicího střediska, zavedení moderních technologií do firmy aj.

To vše prostřednictvím našich služeb, které Vám představujeme pod názvem **DOTAČNÍ ČTYŘLÍSTEK**.





### **Díky dotačnímu čtyřlístku získáte:**

-  Jistotu nepromarněných příležitostí získat dotace.
-  Kvalitně napsanou žádost o dotace.
-  Vysokou pravděpodobnost získání dotace.
-  Zajištění realizace projektu v souladu s pravidly a ve Vaš prospěch.





### **Příprava projektů**

-  Pomůžeme Vám při formulaci Vašeho projektového záměru.
-  Zkonzultujeme Vaš záměr s poskytovatelem podpory.
-  Zpracujeme Vám kompletní žádost o finanční podporu včetně nezbytných příloh.
-  Uděláme vše pro to, aby Vaše žádost byla úspěšná.





### **Dotační poradenství**

-  Semináře s dotační tematikou.
-  Revize vypracovaných žádostí.
-  Externí konzultace při zpracování monitorovacích zpráv.
-  Realizace výběrových řízení.

### **Dotační audit**

-  Sestavíme Vám dotační profil, mapující Vaše možnosti čerpat dotace v oblasti rozvoje lidských zdrojů.
-  Pomůžeme přizpůsobit Vaš dotační záměr aktuálním výzvám.
-  Vyhledáme Vám vhodné dotační zdroje pro konkrétní projekty.
-  Sestavíme Vám harmonogram Vašich dotačních možností.

### **Administrace projektů**

-  Zpracujeme monitorovací zprávy včetně příloh a zprávu závěrečnou.
-  Zajistíme komunikaci s poskytovatelem dotace Vaším jménem.
-  Metodicky dohlédneme na realizaci projektu a plnění hodnotících indikátorů.
-  Zaktualizujeme rozpočet projektu v návaznosti na případné přesuny finančních prostředků.

## Chcete získat dotace?

Volejte či pište: Jiří Čížek  
Telefon: 777 038 119, E-mail: jiri.cizek@ecs-eurofinance.cz

## Potřebujete pomoci s administrací dotačních projektů?

Volejte či pište: Jana Bochnáková  
Telefon: 777 038 304, E-mail: jana.bochnakova@ecs-eurofinance.cz



Vážení,

úvodníky dvou předchozích čísel našeho katalogu jsem věnoval tématu krize – že nás čeká, jak si s ní poradit, že už je tady atd.

Nyní přemýšlím, zda mám krizi ještě vůbec zmiňovat. V médiích se jí nevyhneme, jsme ujišťováni, že „z nejhoršího jsme venku“ nebo naopak, že „krize bude mít tvar W“. Jak se v tom vyznat, že?

Navrhuji: Nechat média, ať si fabulují a - podnikat, pracovat a žít. Jsou firmy, které mají potíže, jsou firmy, které mají velké potíže, ale jsou i takové, kterým se nebývale daří. A mám pro Vás, naše klienty dobrou zprávu.

Nám, společnosti ECS Edconsia, se daří velmi dobře.

Navzdory „celosvětové ekonomické situaci“ posilujeme. Rozbíháme nové projekty, spolehlivě plníme svoje závazky, máme hodně práce, přijímáme nové lidi. Jistě je příčinou to, že jsme na sebe přísní, chováme se hospodárně, nepodléháme psychóze „krize“, ale hlavně...

Hlavně se nám daří proto, že máme Vás, naše klienty. Víte, že se na nás můžete spolehnout, ověřili jste si, že jsme odborně zdatní a přesvědčili jste se, že nám jde vždy v první řadě o Váš prospěch.

Děkuji Vám za důvěru a spolehněte se, že dál budeme pracovat na tom, abyste Vy byli úspěšní.

**Radomil Bábek**

ředitel ECS Edconsia, s.r.o.  
Poradenská a servisní skupina ECS

radomil.babek@skupinaecs.cz  
www.ecs-edconsia.cz

## OBSAH

Úvodní slovo.....	1
Představení skupiny ECS.....	2
Kde nás najdete.....	3
Kde se můžete zeptat na naši práci.....	4
Přehled kurzů .....	8
<i>Podrobné informace ke kurzům:</i>	
<b>Akreditované programy .....</b>	<b>13</b>
<b>Kurzy komunikace.....</b>	<b>19</b>
<b>Počítačové kurzy .....</b>	<b>21</b>
<b>Kurzy pro manažery.....</b>	<b>22</b>
<b>Kurzy pro personalisty .....</b>	<b>27</b>
<b>Kurzy pro obchodníky .....</b>	<b>29</b>
<b>Marketingové kurzy .....</b>	<b>31</b>
<b>Jazykové kurzy.....</b>	<b>34</b>
<i>Znamé osobnosti v kurzech pro Vás .....</i>	<i>37</i>
<i>Lektoři.....</i>	<i>38</i>
<i>Důležité kontakty .....</i>	<i>41</i>

Barvy našich katalogů nemají žádnou spojitost s politickým spektrem :-)

Ke všem cenám uvedeným v katalogu bude připočtena DPH v zákonné výši.

Vydal: ECS Edconsia, s.r.o., Mimoňská 3223, Česká Lípa

Vydání: 1/2010 • graficky upravila  
reklamní agentura **ARTIX.cz**

Kontakt na redakci: dusan.jilek@skupinaecs.cz

Vydáno 15. 12. 2009



**Radomil Bábek**  
ředitel skupiny



**Mgr. Jan Janatka**  
finanční ředitel



**Ing. Dušan Jílek**  
obchodní ředitel



**Ing. Iva Sehnalová**  
ředitelka pro kvalitu

## **ECS Edconsia, s.r.o.**

*je českou vzdělávací a poradenskou společností, která zajišťuje*

### **FIREMNÍ A INDIVIDUÁLNÍ VZDĚLÁVÁNÍ**

Akreditované koncepční programy  
Firemní kurzy šité na míru  
Veřejné kurzy pro jednotlivce  
Vzdělávání ve státní a veřejné správě

### **PERSONÁLNÍ PORADENSTVÍ A SERVIS**

Zavádění personálních systémů  
Identifikační workshop - assessment centra  
Psychodiagnostické testování  
Personální audity

### **TEAMBUILDING, OUTDOORY, FIREMNÍ AKCE**

Outdoorové programy s myšlenkou  
Teambuildingové pobyty  
Firemní akce - výjezdní setkání a porady  
Společenské akce - večírky, návštěvní dny

### **VIDEOFILMY, B-LEARNING**

Natáčení instruktážních filmů  
Virtuální učebny  
Videovýuka  
B-learning

### **IT ŠKOLENÍ, E-LEARNING**

Uživatelská školení MS Office  
E-learningové programy na míru

## **ECS Eurofinance, s.r.o.**

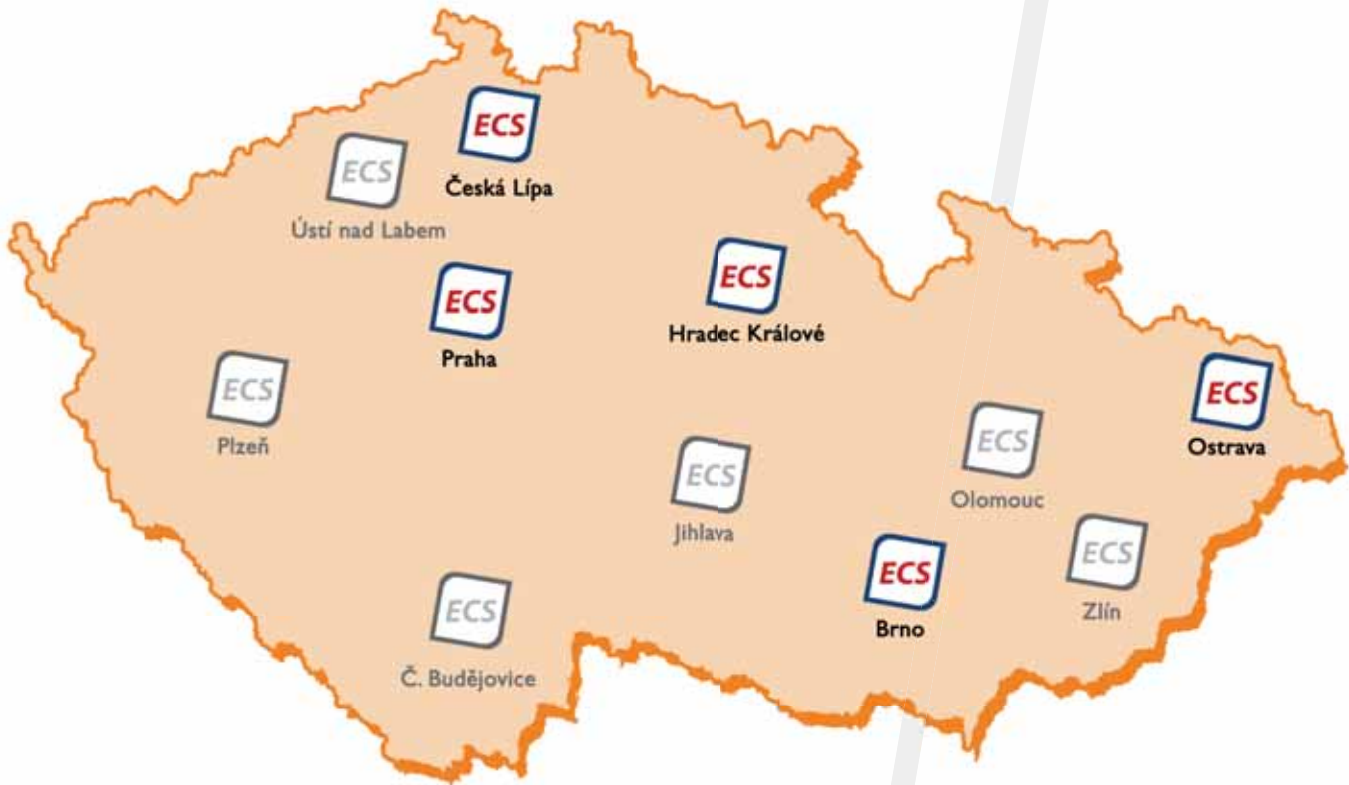
*je dceřinou společností ECS Edconsia, s.r.o. Je přední českou poradenskou společností v oblasti získávání dotací z EU.*

### **DOTAČNÍ MANAGEMENT**

Dotační audit  
Zpracování dotačních žádostí  
Administrace projektů  
Dotační poradenství

**ECS Edconsia a ECS Eurofinance tvoří poradenskou skupinu ECS.**

## KDE NÁS NAJDETE



centrála

### ČESKÁ LÍPA

Mimoňská 3223

tel./fax: +420 481 130 407

e-mail: info@skupinaecs.cz

pobočka

### BRNO

Koblišná 19

tel.: +420 542 134 268

e-mail: info@skupinaecs.cz

pobočka

### OSTRAVA

Bohumínská 50

tel.: +420 734 445 847

e-mail: info@skupinaecs.cz

obchodní zastoupení

### HRADEC KRÁLOVÉ

Průmyslová 1200

tel.: +420 491 616 625

e-mail: info@skupinaecs.cz

pobočka

### PRAHA 4 - CHODOV

Hvožd'anská 2053/3

tel./fax: +420 284 820 478

e-mail: info@skupinaecs.cz

# SPOJTE SE S NÁMI

Vybudujte a veďte regionální pobočku ECS Edconsia.

V Jižních, Západních a Severních Čechách, Olomouckém a Zlínském kraji  
plánujeme otevřít v roce 2010 obchodní zastoupení v těchto místech:

České Budějovice, Jihlava, Olomouc, Plzeň, Ústí nad Labem a Zlín.

Bližší informace naleznete na [www.ecs-edconsia.cz/kariera](http://www.ecs-edconsia.cz/kariera).

# KDE SE MŮŽETE ZEPTAT NA NAŠI PRÁCI

4

- AB Cosmetics, s.r.o.** – distribuce a prodej značkových kosmetických výrobků
- Accor Services CZ s.r.o.** – stravovací a další poukázky TICKET
- AEF, s.r.o.** – dodavatel elektrických pohonů
- Apatyka servis s.r.o.** – SW a HW řešení pro lékárny
- Berner, spol. s r.o.** – prodej spotřebního materiálu pro stavby a autoservisy
- BOHEMIA – Trafo s.r.o.** – výroba netočivých elektrických strojů
- BRUSIVO spol. s r.o.** – velkoobchod s železářským zbožím
- CEGEDIM CZ s.r.o.** – dodávky softwaru a poradenství v oblasti softwaru
- Coface Czech Credit Management Services spol. s r.o.** – pojištění pohledávek
- CN Resources International (CZ) a.s.** – vývoj softwaru
- Česká spořitelna a.s.** – banka, finanční skupina
- Družstevní závody Dražice** – výroba ohřívačů vody
- Linet spol. s r.o.** – výroba zdravotnické techniky
- LOGIT, s.r.o.** – výroba textilních vláken a tkanin
- Matrix a. s.** – zpracování dřeva, výroba oken, autocentrum, doplňky pro automotive
- Mediatel, spol. s r.o.** – vydavatel Zlatých stránek
- Nestlé Česko s.r.o.** – NESPRESSO – prodej kávy a přístrojů pro její přípravu
- NEXT PK s.r.o.** – síť obchodů s oděvy zn. NEXT
- oaza-net spol. s r.o.** – řešení v oblasti IT, silnoproudých a telematických technologií
- OMV Česká republika, s.r.o.** – chemická a petrochemická společnost
- PACLÍK, s.r.o.** – velkoobchod železářství a drobné stavební mechanizace
- Parker Hannifin Industrial s.r.o.** – výroba součástek a dílů pro automotive průmysl
- PANFLEX s.r.o.** – výroba flexotiskových forem a poskytovatel předtiskových služeb
- Pozemkový fond České republiky** – státní správa
- SEMIFOTA, a.s.** – stavební společnost
- Skřivánek s.r.o.** – jazyková agentura
- Stavebniny Černý, s.r.o.** – prodej stavebního materiálu
- SYNOT W, a.s.** – loterijní průmysl
- Techem, spol. s r.o.** – měření spotřeby vody a tepelné energie
- VIVANTIS a.s.** – provozovatel internetových obchodů
- Zaměstnanecká pojišťovna Škoda** – zdravotní pojišťovna

V návaznosti na úspěšné školení v oblasti „Cold calls“ a „Price negotiating“ jsme se společností ECS Edconsia připravili další kolo školení a to se zaměřením na „Telefonické dovednosti“ a „Nákupní signály“. I tato spolupráce probíhala na velmi profesionální úrovni a společnost ECS Edconsia byla schopna vyhovět všem našim specifickým požadavkům. Školení se opět setkalo s pozitivním ohlasem jak od samotných "studentů", tak i od vedení společnosti NESPRESSO.

**Tomáš Novák**  
Sales manager B2B  
Nestlé Česko s.r.o. - Divize NESPRESSO



Společnost ECS Edconsia je jedním z hlavních partnerů naší společnosti při plánování vzdělávání a rozvoje našich zaměstnanců. Již několik let nám společnost ECS Edconsia pomáhá při rozvoji našich zaměstnanců ze všech oborů a každý trénink je „ušitý na míru“ filozofii a kultuře Parkeru. Spolupráce se zástupci společnosti ECS Edconsia je velmi flexibilní a vstřícná. Odezva mezi zaměstnanci je vždy velmi pozitivní. Školení hodnotím jako velmi přínosné, zajímavé a neobvyklé.

**Linda Ročková**  
HR Specialist  
Parker Hannifin Industrial s.r.o.



Společnost ECS Edconsia je partnerem společností holdingu SYNOT v oblasti vzdělávání již od roku 2008. Školením u firmy ECS Edsoncia prošla většina pracovníků managementu, od nižšího až po top management. V tomto roce jsme pro zaměstnance realizovali školení v rámci projektu "Vzdělávejte se!", které bylo zaměřeno na rozvoj prodejních dovedností. Náplň tohoto školení plně odpovídala našim požadavkům a představám s maximální vstřícností celého realizačního týmu společnosti. Profesionalitu lektorů hodnotíme velmi pozitivně s vysokou známkou kvality a ze strany zaměstnanců bylo školení velmi kladně ohodnoceno.

**Bc. Marta Vojtěšková**  
personální odd. holdingu SYNOT



Společnost ECS Edconsia je partnerem společnosti Skřivánek v oblasti vzdělávání od roku 2009, kdy jsme pro naše zaměstnance realizovali v rámci „Operačního Programu Praha – Adaptabilita“ sérii individuálních i firemních školení, která byla zaměřena především na komunikaci a manažerské dovednosti. Tým společnosti nám vždy připravil kurzy dle našich představ a požadavků a samozřejmě i na kurzech byly písemné materiály s danou problematikou. Přístup společnosti i jednotlivých lektorů hodnotíme jako velice profesionální.

**Kateřina Nádaši**  
Koordinátor lidských zdrojů  
Skřivánek, s.r.o.



Se společností ECS Edconsia spolupracujeme úspěšně na rozvoji našich zaměstnanců již po dobu čtyř let. Naši kolegové navštěvují především otevřené kurzy měkkých dovedností. V roce 2009 účastnice hodnotily velmi kladně kurz "Řešení konfliktů" a "Pozitivní asertivita". Školení jsou hodnocena jako zajímavá a poutavá. Z pohledu firmy jsou kromě kvalitních kurzů příznivé i ceny.

**Radka Kilijánová**  
Human Resources Referent  
OMV Česká republika, s.r.o.



Se společností ECS Edconsia spolupracujeme od začátku projektu. Máme za sebou 10 měsíců realizace a během této doby byla spolupráce se společností ECS Edconsia velmi příjemná a užitečná. Organizace kurzů je efektivní a vstřícná, lektorky a lektori jsou velmi fundovaní, navíc tím, že již znají naši společnost, naše potřeby, jsou probíhající kurzy opravdu ušité na míru a naši zaměstnanci je hodnotí velmi pozitivně.

**Jaroslava Staňková**  
HR Manager  
Berner, spol. s r.o.



Společnost ECS Edconsia je partnerem BOHEMIA – Trafo v oblasti vzdělávání od roku 2008. Zaměstnanci jsou s připraveností a úrovní kurzů velmi spokojeni, hodnotí výkon lektorů jako profesionální a výstupy z kurzu jsou přínosem pro jejich profesní růst. Zaměstnancům vyhovuje osobní přístup a praktická cvičení v rámci semináře. Tým společnosti nám vždy připraví kurzy dle našich představ a požadavků a samozřejmostí na kurzech jsou písemné materiály s danou problematikou. Přístup společnosti i jednotlivých lektorů hodnotíme jako velice profesionální.

**Iva Kozlová**  
BOHEMIA – Trafo s.r.o.



Společnost ECS Edconsia se stala jedním z partnerů naší společnosti při realizaci projektu vzdělávání a rozvoje našich zaměstnanců, který je financován z Evropských strukturálních fondů. V rámci dlouhodobého vzdělávání zaměstnanců společnosti SEMIFOTA jsou společností ECS Edconsia zajišťována školení v oblasti měkkých dovedností. Během přípravy i realizace jsme se setkali s maximální vstřícností a profesionalitou nejen lektorského, ale i realizačního týmu ECS Edconsia.

**Ing. Lenka Janoušková**  
personalista  
SEMIFOTA, a.s.



Společnost ECS Edconsia je hlavním partnerem naší společnosti při skupinovém vzdělávání našich zaměstnanců. Začátkem roku 2009 jsme se společností ECS Edconsia připravili pro naše zaměstnance seminář na téma "Asertivita a komunikace". Vzhledem k pozitivním ohlasům našich zaměstnanců jsme neváhali při výběru dodavatele na další skupinové vzdělávání. Na podzim roku 2009 jsme opět oslovili vzdělávací společnost ECS Edconsia, aby pro nás připravila tréninkový seminář na téma "Zvládání stresových situací v komunikaci". I zde byla odezva zaměstnanců velice pozitivní, školení bylo velmi přínosné a zajímavé.

**Jana Kusá**  
specialista pro řízení lidských zdrojů  
Zaměstnanecská pojišťovna Škoda



Chceme poděkovat za spolupráci společnosti ECS Eurofinance, která pro nás naprosto úžasným způsobem získala dotace na školení našich zaměstnanců. Bez této dotace bychom jen tak jednoduše asi nemohli tak náročné zvyšování kvalifikace u nás zajistit, a to tím spíše, že všude zuří recese a konkurenční boj. Jako my jsme odborníci v našem oboru, tak jsme hledali profesionály a odborníky, kteří by nám pomohli se zpracováním rozvojového plánu pro naše zaměstnance a se získáním dotace. Takového partnera jsme našli ve vaší společnosti. Společně jsme analyzovali vzdělávací potřeby našich zaměstnanců a naplánovali vzdělávání, které zvýší efektivitu jejich práce a zkvalitní naše služby pro klienty.

**Ing. Drahomír Suchomel**  
**Ing. Petr Nehyba**  
Jednatelé AEF, s.r.o.





**VAŠE CESTA K DOTACÍM ...**

**AKTUÁLNÍ ÚSPĚŠNOST PROJEKTŮ  
PODANÝCH ECS EUROFINANCE  
V OBDOBÍ 2007 - 2009**



V grafu jsou souhrnně započítány projekty z OP LZZ, OP VK, OP PA a OP PI.

## PŘEHLED KURZŮ

8

## AKREDITOVANÉ A KONCEPČNÍ PROGRAMY

STR.	NÁZEV KURZU		PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
13	<b>Akademie pro personalisty – personalista – HR manažer</b>		28. - 29. 5.	23. - 24. 4.	26. - 27. 3.	Dle zájmu	Dle zájmu
14	<b>Akademie pro manažery</b>		16. - 17. 4.	14. - 15. 5.	23. - 24. 4.	Dle zájmu	Dle zájmu
16	<b>Akademie pro obchodníky – obchodní zástupce – samostatný obch. cestující</b>		12. - 13. 3.	9. - 10. 4.	21. - 22. 5.	Dle zájmu	Dle zájmu
17	<b>Asistentka - sekretářka</b>		8. - 9. 2.	3. - 4. 3.	8. - 9. 4.	Dle zájmu	27. - 28. 4.
17	<b>Mistr ve výrobě</b>		8. - 9. 3.	23. - 24. 2.	12. - 13. 4.	Dle zájmu	27. - 28. 5.


## KURZY KOMUNIKACE A PREZENTACE

STR.	NÁZEV KURZU		PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
19	<b>Jak jednat s různými typy lidí</b>		19. 1. 18. 5.	11. 2. 15. 6.	9. 2.	16. 2.	22. 2.
19	<b>Pozitivní asertivita</b>		10. 3. 29. 6.	17. 3. 21. 6.	20. 1.	18. 3.	27. 1.
19	<b>Telefonická komunikace</b>		12. 2. 30. 6.	8. 4. 17. 6.	25. 2.	14. 4.	3. 6.
20	<b>Řešení konfliktů</b>		28. 1. 26. 5.	9. 2. 11. 5.	14. 6.	16. 3.	24. 3.
20	<b>Prezentační dovednosti</b>		9. 3.	14. 4.	15. 4.	8. 3.	Dle zájmu
20	<b>Umění přesvědčit</b>		18. 2.	16. 3.	21. 4.	Dle zájmu	Dle zájmu

## POČÍTAČOVÉ KURZY

STR.	NÁZEV KURZU	PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
21	<b>Práce v programech MS Office</b> - pro mírně pokročilé	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
21	<b>Práce v programech MS Office</b> - pro zkušené uživatele	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu

## KURZY PRO MANAŽERY

STR.	NÁZEV KURZU	PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
22	<b>Manažer koučem</b> 	18. 5.	1. 4.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
22	<b>Vedení lidí a týmů</b>	10. 3.	20. 4.	16. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu
22	<b>Motivace lidí aneb proč peníze nestačí</b>	25. 2.	30. 3.	18. 3.	Dle zájmu	Dle zájmu
23	<b>Zpětná vazba a hodnocení pracovního výkonu</b>	8. 6.	12. 4.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
23	<b>Manažerská abeceda</b> 	24. - 25. 2. 31. 5. - 1. 6.	8. - 9. 3. 28. - 29. 6.	10. - 11. 3.	23. - 24. 3.	17. - 18. 5.
23	<b>Projektové řízení</b> 	15. - 16. 3. 19. - 20. 5.	6. - 7. 4. 22. - 23. 6.	1. - 2. 4.	1. - 2. 3.	11. - 12. 5.
24	<b>Timemanagement</b>	5. 3.	8. 6.	21. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu
24	<b>Efektivní porada</b> 	19. 4.	14. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
24	<b>Finanční řízení pro manažery neekonomy</b> 	17. - 18. 3. 24. - 25. 6.	30. - 31. 3. 29. - 30. 6.	17. - 18. 2.	11. - 12. 2.	17. - 18. 6.
25	<b>Obchodní zákoník</b>	11. 2.	18. 5.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
25	<b>Prevence a zvládání stresu</b> 	16. 6.	15. 3.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
25	<b>Profesionální finanční plánování</b> 	24. - 25. 3.	10. - 11. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu

## KURZY PRO PERSONALISTY

STR.	NÁZEV KURZU	PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
27	Vedení přijímacích rozhovorů - jak vybrat ty nejlepší	18. 2.	31. 5.	26. 4.	Dle zájmu	Dle zájmu
27	Odměňování a motivace	26. 3.	13. 5.	4. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu
27	Pracovní právo pro personalisty	15. 4.	9. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
28	Interní trenér	1. - 2. 3.	20. - 21. 1.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
28	Psychologie pro personalisty 	9. 3.	13. 5.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu

## KURZY PRO OBCHODNÍKY

STR.	NÁZEV KURZU	PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
29	Úspěšný obchodník 	14. - 15. 1. 16. - 17. 6.	18. - 19. 2. 7. - 8. 6.	12. - 13. 5.	16. - 17. 6.	15. - 16. 4.
29	Vyjednávání a zvládání cenových námitek	22. 3.	23. 2.	17. 5.	Dle zájmu	Dle zájmu
29	Profesionální obsluha zákazníka 	26. 1.	21. 4.	30. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu
30	Obchodní jednání B2B 	26. 4.	19. 5.	20. 5.	Dle zájmu	Dle zájmu
30	Koučink obchodníků	22. 2.	23. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
30	Prodej po telefonu 	23. 2. 18. 6.	1. 3. 2. 6.	28. 1.	25. 1.	26. 2.

## MARKETINGOVÉ KURZY

STR.	NÁZEV KURZU	PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
31	Marketing v kostce profesionálně	15. - 16. 3.	22. - 23. 2.	26. - 27. 1.	Dle zájmu	Dle zájmu
31	Brand management 	11. - 12. 3.	25. - 26. 2.	11. - 12. 2.	Dle zájmu	Dle zájmu
31	Efektivní reklama 	1. 4.	18. 6.	2. 3.	Dle zájmu	Dle zájmu

## JAZYKOVÉ KURZY

STR.	NÁZEV KURZU	PRAHA	BRNO	OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA	HRADEC KRÁLOVÉ
34	<b>Office English for Assistants and Secretaries</b> <b>NOVINKA</b>	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
34	<b>Vyjednávání v NJ, AJ</b>	29. 3.	21. 6.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu
34	<b>Prezentační dovednosti v NJ, AJ</b> <b>NOVINKA</b>	26. 5.	21. 4.	Dle zájmu	Dle zájmu	Dle zájmu

**Využijte slevu 5% sleva 5% při účasti dvou a více osob z Vaší firmy**

## ORGANIZAČNÍ PODMÍNKY POŘÁDÁNÍ OTEVŘENÝCH PROGRAMŮ

**Objednání kurzu:**

- Naše otevřené kurzy je možné objednat telefonicky, poštou, e-mailem, osobně nebo prostřednictvím elektronické přihlášky na [www.ecs-edconsia.cz](http://www.ecs-edconsia.cz).
- Na základě objednávky Vám zašleme zálohovou fakturu, která je současně potvrzením o zařazení do kurzu.
- Objednávka je závazná a vyjadřuje souhlas s organizačními podmínkami.
- Účastníci jsou zařazováni do kurzů v pořadí, v jakém byli přihlášení, resp. v jakém uhradili kurzovné.
- Při překročení kapacity kurzu je přihlášeným nabídnut náhradní termín nebo vráceno kurzovné.

**Úhrada kurzovného:**

- Ceny jsou uvedeny bez DPH.
- Každý přihlášený je povinen před zahájením kurzu uhradit kurzovné.
- Zálohová faktura se hradí na účet společnosti ECS Edconsia, s.r.o.
- Ve výjimečných případech je možné kurzovné uhradit při prezenci.

**Stornovací podmínky:**

- Účast v kurzu je možné stornovat pouze písemně (poštou, e-mailem).
- Při zrušení účasti nejpozději deset pracovních dní před zahájením kurzu bude vráceno 90% kurzovného.
- Při zrušení účasti nejpozději pět pracovních dní před zahájením kurzu bude vráceno 60% kurzovného.
- Při pozdějším stornování bude vráceno 20% kurzovného.
- V případě neoznámení zrušení účasti se kurzovné nevrací. Za přihlášeného, který odstoupil, lze poslat náhradníka.

**Slevové podmínky:**

- Při přihlášení dvou a více účastníků z jedné organizace na jeden kurz poskytujeme slevu ve výši 5% z ceny kurzu.
- V případě vyššího počtu přihlášených účastníků lze dojednat individuální podmínky.

**Organizační změny:**

- Vyhrazujeme si právo změny lektora a místa konání kurzu.
- Kurz se uskuteční pouze v případě dostatečného počtu účastníků. V případě zrušení kurzu z důvodu jeho nedostatečného obsazení Vám nabídneme náhradní termín jeho konání nebo Vám vrátíme kurzovné.
- Všechny případné změny Vám dáme písemně, telefonicky nebo e-mailem včas na vědomí.

**Cena kurzu:**

- Cena každého kurzu zahrnuje: přípravu kurzu, práci a náklady lektorů, materiály pro účastníky, komplexní organizační zajištění kurzu, drobné občerstvení.

# AKADEMIE PRO PERSONALISTY

*Personalistika mě baví,  
ale nestudovala jsem ji.*

*Chtěla jsem si doplnit vzdělání,  
získat informace a nové kontakty.*

*A mám to díky  
akademii ECS Edconsia.*



## Akademie pro personalisty a personální manažery

personalista 16 dnů / 120 hodin  
personální manažer 25 dnů / 200 hodin

Vzdělávací program je určen k profesní přípravě na pozici manažera lidských zdrojů. Jedná se o dvousemestrální program. Svým charakterem je Akademie pro personalisty komplexním rekvalifikačním programem akreditovaným MŠMT ČR.

### KURZ JE URČEN:

Personalistům a personálním manažerům, jejichž vzdělání je jiné než v oboru řízení lidských zdrojů, zájemcům o práci v této oblasti.

### KRITÉRIA PRO ÚČASTNÍKY KURZU:

- Kurzu se mohou účastnit lidé s minimálně středoškolským vzděláním ukončeným maturitou.
- Maximální počet účastníků kurzu je 15.
- Při vyšším počtu budou zájemci rozděleni do více skupin.

### PŘÍNOS PROGRAMU, UPLATNĚNÍ ÚČASTNÍKŮ:

- Díky účasti na koncepčním programu Personální akademie si zvýšíte svou kvalifikaci prostřednictvím státem uznaného vzdělávacího programu.
- Program je ukončen závěrečnou zkouškou, obhajobou závěrečné práce a následným slavnostním předáním certifikátů a osvědčení.
- Účastník získá komplexní přehled v oblasti řízení lidských zdrojů, praktické návody pro řešení konkrétních situací v praxi.

### CENA KURZU:

Akademie pro personalisty  
(1.–7. modul: 144 hod.) **52 600Kč**

Personální manažer  
(1.–11. modul: 216 hod.) **73 800 Kč**

PRAHA	BRNO
zahájení 28. - 29. 5. 2010	zahájení 23. - 24. 4. 2010
OSTRAVA	
zahájení 26. - 27. 3. 2010	

## Obsahový plán Akademie pro personalisty a personální manažery

Modul	Název předmětu	Počet hodin
<b>Akademie pro personalisty</b>		
1.	Úvod do kurzu, seznámení s organizací a programem Personalista v organizaci	16
2.	ŘLZ I Získávání a výběr lidí	16
3.	ŘLZ II Motivace, stimulace a řízení pracovního výkonu, odměňování	2x 16
4.	Opakování, samostudium, konzultace k samostatné práci	16
5.	ŘLZ IV Vzdělávání a rozvoj pracovníků	16
6.	Personální práce a pracovní vztahy, péče o zaměstnance	16
7.	Opakování, konzultace k samostatné práci	16
<b>CELKEM 128 hod.</b>		
<b>Rozšiřující moduly na pozici: personální manažer</b>		
8.	Strategické řízení lidských zdrojů	16
9.	Psychologie pro manažery ŘLZ	16
10.	Manažer řízení lidských zdrojů	24
11.	Opakování, konzultace k samostatné práci	16
<b>CELKEM 200 hod.</b>		
<b>Obhajoba závěrečné práce, testy, slavnostní závěr</b>		<b>16</b>

Legenda: ■ Akademie pro personalisty  
■ Akademie pro personální manažery

## Akademie pro manažery

16 dnů / 128 hodin

Manažerská akademie je připravena jako veřejný koncepční program. Jedná se o dvousemestrální program, který Vám pomůže být úspěšný v roli manažera. Tento program je zaměřen na rozvoj a stabilizaci manažerů. Účastníci se seznámí s uceleným přehledem vědomostí a dovedností a projdou tréninkem některých specifických dovedností potřebných pro jejich praxi.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům a budoucím manažerům střední a vyšší úrovně řízení, kteří potřebují získat, upevnit či rozvinout manažerské kompetence.

### KRITÉRIA PRO ÚČASTNÍKY KURZU:

- Kurz je určen pro osoby s minimálně středoškolským vzděláním ukončeným maturitou.
- Maximální počet účastníků kurzu je 15.
- Při vyšším počtu účastníků budou zájemci rozděleni do více skupin.

### PŘÍNOS PROGRAMU, UPLATNĚNÍ ÚČASTNÍKŮ:

Manažerská akademie je koncepční rekvalifikační program akreditovaný MŠMT ČR a obsahově i formálně odpovídající vysokoškolskému typu studia, díky kterému Vaše společnost:

- posílí svou pozici v konkurenčním prostředí
- zvýší svou prosperitu
- posílí motivaci manažerů a dosáhne vyšší stabilizace lidí

Vaši manažeri:

- rozšíří svou kvalifikaci
- pozvedne kvalitu práce s lidmi a týmy
- budou lépe zvládat řízení společnosti
- rozvinou své pracovní i osobnostní kompetence

Program je ukončen závěrečnou zkouškou, obhajobou závěrečné práce a následným slavnostním předáním certifikátů a osvědčení.

### CENA KURZU:

**59 900 Kč**

(56 905 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
zahájení 16. - 17. 4. 2010	zahájení 14. - 15. 5. 2010
OSTRAVA	
zahájení 23. - 24. 4. 2010	

## Obsahový plán Akademie pro manažery

Modul	Název předmětu	Počet hodin
1.	Úvod, manažer, jeho role ve společnosti, firemní kultura	8
2.	Timemanagement – řízení a plánování vlastního času	8
3.	Komunikační dovednosti pro manažery	16
4.	Manažerská prezentace	16
5.	Tým – budování a vedení týmu, vedení lidí	24
6.	Manažer koučem svých lidí	8
7.	Motivace – motivování lidí	8
8.	Hodnocení lidí – hodnotící pohovor	8
9.	Změna – příprava a řízení	16
10.	Strategie osobního rozvoje	8
11.	Závěrečné shrnutí	8
<b>CELKEM 128 hod.</b>		

# AKADEMIE PRO MANAŽERY

**Chci se vzdělávat systematicky.**

**A stále se rozvíjet.**

**Vybral jsem si  
proto akademii  
ECS Edconsia.**



## Akademie pro obchodníky

(kurz je sestaven na základě programu akreditovaného MŠMT)

3x 2 dny / 48 hodin

Obchodníci, obchodní reprezentanti a prodejci jsou v každodenním kontaktu se zákazníky a musejí zvládat celou řadu interpersonálních dovedností. Protože to jsou Ti, kteří „přinášejí do firmy peníze“, jsou finance vloženy do jejich systematického rozvoje skutečně efektivní investicí.

### OBSAH KURZU:

Porozumíte fungování trhu a naučíte se vyhledávat potenciálního klienta, identifikovat jeho potřeby a připravit pro něj optimální nabídku. Procvičíte si správný postup vedení obchodního jednání. Zlepšíte své komunikační a prezentační dovednosti a rozvinete svoje vyjednávací schopnosti. Pochopíte, jak důležitá je péče o zákazníka.

### KURZ JE URČEN:

Obchodníkům, prodejcům, obchodním reprezentantům, pracovníkům ve službách a všem, kteří jsou v kontaktu se zákazníky.

### CENA KURZU:

**19 900 Kč**

(18 905 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
zahájení 12. - 13. 3. 2010	zahájení 9. - 10. 4. 2010
OSTRAVA	
zahájení 21. - 22. 5. 2010	

## Obsahový plán

Modul	Název předmětu	Počet hodin
1.	<b>Osobnost a image obchodníka</b> Komunikační dovednosti I – Jak jednat s různými typy lidí, osobní i telefonická komunikace	16
2.	<b>Vedení obchodního jednání</b> Sjednání schůzky, navázání kontaktu, analýza potřeb, prezentace nabídky, zvládnání námitek a uzavření obchodu	16
3.	<b>Náročné situace při vedení obchodních jednání</b> Řešení stížností, vyjednávání o ceně a obhájení marže, budování dlouhodobého vztahu s klientem	16

## Asistentka - sekretářka

2x 2dny / 32 hodin

*Být dobrou asistentkou manažera – sekretářkou znamená zvládnout celou řadu dovedností a mít mnoho znalostí. Asistentka se podílí na tvorbě firemní kultury, image společnosti a je často tím, kdo v nepřítomnosti manažera řídí činnost mnoha lidí a musí rozhodovat o důležitých problémech. Při efektivní práci dokáže ušetřit čas svému nadřízenému, odfiltrvat ho od neproduktivních setkání, a tak se stává nepostradatelnou. Současně ale potřebuje mít prostor pro svoji osobní a rodinnou sféru.*

### OBSAH KURZU:

Rozvinete profesní znalosti a dovednosti asistentky – sekretářky potřebné pro Vaši práci, a tím zvýšíte svou kvalifikaci.

**Hlavní témata:** komunikační dovednosti, komplikované interpersonální dovednosti – efektivní způsob komunikace po telefonu – pravidla písemné a emailové komunikace – jak vést a řídit kancelář – hospodaření s časem svým i svého šéfa – příprava porady nebo společenské akce – základy společenského chování.

### KURZ JE URČEN:

Asistentkám/ům, sekretářkám, office manažerkám/ům, vedoucím i členům sekretariátů.

### CENA KURZU:

**14 600 Kč**

(13 870 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
zahájení 8. - 9. 2. 2010	zahájení 3. - 4. 3. 2010
OSTRAVA	HRADEC KRÁLOVÉ
zahájení 8. - 9. 4. 2010	zahájení 27. - 28. 4. 2010

## Mistr ve výrobě

3x 2 dny / 48 hodin

*Pozice liniového manažera ve výrobním podniku – mistra – má svoje specifické aspekty. Na mistra jsou kladeny velké nároky v oblasti výkonnosti, efektivity a kvality práce jeho i týmu, se kterým pracuje. Musí zabezpečit za všech okolností výrobu a současně často řeší i složité personální situace. Přitom každé jeho rozhodnutí může mít zásadní důsledky pro úspěšnost výroby.*

### OBSAH KURZU:

Osvojíte si problematiku vedení lidí a řízení efektivity jejich práce. Upevníte a rozvinete komunikační dovednosti vně i uvnitř firmy. Naučíte se efektivně zvládat krizové a stresující situace. Naučíte se motivovat a rozvíjet své podřízené.

**Hlavní témata:** osobnost, role a úkoly mistra – budování autority a pozice v pracovním kolektivu – rozvoj komunikace a zvládání konfliktů – styly vedení pracovníků – hodnocení a motivace – delegování – vedení porad.

### KURZ JE URČEN:

Mistrům, teamleaderům, liniovým manažerům, předákům výrobních podniků.

### CENA KURZU:

**19 600 Kč**

(18 620 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
zahájení 8. - 9. 3. 2010	zahájení 23. - 24. 2. 2010
OSTRAVA	HRADEC KRÁLOVÉ
zahájení 12. - 13. 4. 2010	zahájení 27. - 28. 5. 2010



# Váš specialista na dotace do lidských zdrojů

Naši projektoví manažeři ve spolupráci se specialisty na vzdělávání z ECS Edconsia jsou připraveni Vám zajistit přípravu dotačního projektu „na klíč“, včetně zpracování vzdělávacího plánu. Umíme zajistit všechny fáze od přípravy projektu až po jeho úspěšné ukončení:



V operačních programech zaměřených na rozvoj lidských zdrojů a vzdělávání:

- OP Lidské zdroje a zaměstnanost
- OP Praha – Adaptabilita
- OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost

jsme podali desítky projektů s vysoce nadprůměrnou úspěšností (šance našich klientů jsou 2 – 5 x vyšší než činí průměr).

Peníze získáte například na:

- interní lektory
- nákup externích kurzů
- cestovné, stravné a ubytování pro účastníky
- vybavení učebny
- platy realizačního týmu
- režijní náklady spojené s projektem

## Jak jednat s různými typy lidí

SKVĚLÁ CĚNA  
2200,-

1 den / 6 hodin

Lidé se mnohdy dostávají do situací, kdy s někým nemohou najít společnou řeč. S některým člověkem si rozumíme velmi dobře a s jinými se ne a ne dohodnout. To nás však omezuje v práci i v osobním životě. Vždyť komunikace s jinými lidmi je základem, na němž stavíme a ze kterého čerpáme.

### OBSAH KURZU:

Poznáte svůj komunikační styl a naučíte se rozpoznávat komunikační styl jiných lidí. Naučíte se přizpůsobit svoje jednání a taktiku partnerovi a aktivně podporovat dorozumění. Pochopíte, jak a kde vznikají bariéry v komunikaci, a naučíte se je odstraňovat. Osvojíte si nástroje efektivní komunikace – kladení otázek, aktivní naslouchání, pozitivní přístup a budete rozvíjet svoji empatii. Poznáte, jak jednat s problematickými typy lidí.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům všech řídicích úrovní, obchodníkům, pracovníkům v první linii a vlastně všem, kteří přicházejí do osobního styku s jinými lidmi.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč**  
(2 090 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Součástí kurzu je trénink konkrétních situací a test vlastního komunikačního stylu. Doporučujeme pokračovat kurzem „Řešení konfliktů“.

PRAHA	BRNO
19. 1. 2010 18. 5. 2010	11. 2. 2010 15. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
9. 2. 2010	16. 2. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
22. 2. 2010	

## Pozitivní asertivita

SKVĚLÁ CĚNA  
2200,-

1 den / 6 hodin

Denně se dostáváme do situací, kdy jsme vystaveni nutnosti reagovat přiměřeně na chování druhých lidí. Často potřebujeme prosadit svůj názor nebo se dohodnout nebo prostě jen říci „ne“.

### OBSAH KURZU:

Zefektivníte vlastní komunikaci a vlastní styl jednání s lidmi v rozličných situacích. Zlepšíte své interpersonální a komunikační dovednosti. Optimalizujete způsoby jednání s lidmi. Naučíte se lépe prosazovat vlastní potřeby, práva a požadavky při současném respektování práv druhých, lépe zvládat konfliktní situace. Pochopíte, jak asertivně požádat o laskavost, uplatnit oprávněný požadavek, odmítnout, uzavírat kompromisní řešení, zvládat kritiky, přijmout ocenění, pochvalu.

### KURZ JE URČEN:

Všem, kdo přicházejí do styku s jinými lidmi.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč**  
(2 090 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Cílem kurzu je naučit Vás, jak se prosadit a přitom udržet dobré vztahy s ostatními lidmi. Vhodná nástavba ke kurzu „Jak jednat s různými typy lidí“.

PRAHA	BRNO
10. 3. 2010 29. 6. 2010	17. 3. 2010 21. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
20. 1. 2010	18. 3. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
27. 1. 2010	

## Telefonická komunikace

SKVĚLÁ CĚNA  
2200,-

1 den / 6 hodin

Telefonický kontakt je nedílnou součástí našeho života. V pracovním životě však není zdrojem zábavy a potěšení, nýbrž aktivní telefonování je činností, kterou se snažíme dosáhnout určitého cíle: zjistit informace, nabídnout zboží či službu, sjednat schůzku apod.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se základní pravidla úspěšného vedení telefonních rozhovorů. Vysvětlíme výhody a nevýhody telefonního jednání. Poradíme Vám, jak telefonovat efektivně. Prakticky si nacvičíte, jak reagovat na námítky, jak překonávat „filtry“- asistentky, spojovatelky, jak úspěšně sjednat schůzku po telefonu.

### KURZ JE URČEN:

Pracovníkům v telefonickém prodeji, finančním a bankovním poradcům, recepčním a asistentkám, telefonním operátorům, pracovníkům oddělení péče o zákazníka, manažerům všech úrovní, všem, pro něž je aktivní telefonování důležitou součástí jejich práce.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč**  
(2 090 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Doporučujeme pokračovat kurzem „Pozitivní asertivita“.

PRAHA	BRNO
12. 2. 2010 30. 6. 2010	8. 4. 2010 17. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
25. 2. 2010	14. 4. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
3. 6. 2010	

## Řešení konfliktů

SKVELÁ CENA  
2200,-

1 den / 6 hodin

Konflikty tvoří nedílnou součást našeho světa a většina lidí je nemá ráda. Možná jen proto, že je neumí správně řešit a dívat se na ně i pozitivně, čerpat z nich informace a nechat je, ať „vyčistí ovzdušší“.

### OBSAH KURZU:

Poznáte zákonitosti fungování konfliktu, možné příčiny a podstatu. Naučíte se rozlišovat konflikty krátkodobé/dlouhodobé a řešitelné/neřešitelné a volit vhodnou techniku řešení. Naučíte se jak konflikty předvídat, podle jakých signálů, a jak konfliktům předcházet. Natrénujete si techniky řešení konfliktu, snižování agrese a podpoříte svůj racionální přístup a zvládnání emocí.

### KURZ JE URČEN:

Vedoucím týmů, manažerům všech řídicích úrovní, mistrům, obchodníkům.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč** za jeden den  
(**2 090 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

*Tréninkově zaměřený kurz, kde účastníci řeší celou řadu příkladů z praxe. Je vhodné navázat na kurz „Jak jednat s různými typy lidí“.*

PRAHA	BRNO
28. 1. 2010	9. 2. 2010
26. 5. 2010	11. 5. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
14. 6. 2010	16. 3. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
24. 3. 2010	

## Prezentační dovednosti

SKVELÁ CENA  
2200,-

1 den / 6 hodin

V praxi se často dostáváme do situace, kdy musíme předávat informace, motivovat zákazníka ke koupi, představovat vlastní produkt či službu nebo prezentovat výsledky své práce. Formální i neformální prezentace může být stresujícím zážitkem pro toho, kdo nezná techniky a neví, jak zapůsobit na své posluchače.

### OBSAH KURZU:

Rozvinete své schopnosti úspěšně a efektivně prezentovat, dobrá prezentace zvyšuje prestiž a profesionální úroveň prezentujícího. Naučíte se identifikovat účel prezentace a cíl, je-li ho chcete dosáhnout, připravit strukturovanou prezentaci, přizpůsobit ji potřebám posluchačů. Poznáte vhodné použití vizualizace a jejích prostředků. Poradíme, jak lépe psychicky zvládat vystoupení na veřejnosti.

### KURZ JE URČEN:

Obchodním zástupcům a reprezentantům, vedoucím prodejních týmů, manažerům všech úrovní řízení, area a sales manažerům.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč** za jeden den  
(**2 090 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

*Během kurzu si každý účastník prakticky natrénuje přípravu prezentace i její ukázkou a získá zpětnou vazbu lektora. Počet účastníků v kurzu je omezen – maximálně 8 osob.*

PRAHA	BRNO
9. 3. 2010	14. 4. 2010
OSTRAVA	HR. KRÁLOVÉ
15. 4. 2010	8. 3. 2010

## Umění přesvědčit

SKVELÁ CENA  
2200,-

1 den / 6 hodin

Komunikace je fenoménem dnešní společnosti. Jsme stále vystavováni nutnosti jednání, vyjadřování. Neméně důležitou oblastí v komunikaci je komunikace interní. To znamená ta, která je součástí firemní kultury a se kterou přicházíme každodenně do styku. Je nutné zvládat ji a umět ji efektivně využít. Také se může stát, že nastane problém v interní komunikaci. Na tomto kurzu se naučíte zvládat a řešit možné obtížné situace. Kurz je jakousi kuchařkou na zvládnání interní komunikace.

### OBSAH KURZU:

Poznáte vliv interní komunikace na motivaci a výkonnost lidí a jak identifikovat slabiny v interní komunikaci. Informační role manažera. Nástroje interní komunikace a jejich podporování. Osvojíte si a prohloubíte své znalosti v oblasti efektivní interní komunikace. Naučíte se překonávat překážky v komunikaci s kolegy.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům všech řídicích úrovní.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč**  
(**2 090 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
18. 2. 2010	16. 3. 2010
OSTRAVA	
21. 4. 2010	

## Práce v programech MS Office pro mírně pokročilé



1 den / 6 hodin

### PRÁCE S TEXTY

#### OBSAH KURZU:

Možnosti formátování dokumentu (velikost papíru, nastavení okrajů, záhlaví, zápatí), odstavců (odsazení, řádkování, zalomení, tabulátory) a znaků (typ, styl a velikost písma, barva) – styly (u stránek a odstavců) a doporučené postupy při vytváření dokumentu a práce s jednoduchými tabulkami a obrázky – finální nastavení tisku dokumentu.

### PRÁCE S TABULKAMI

#### OBSAH KURZU:

Seznámíte se se základními pojmy a prvky tabulky. Možnosti formátování celého dokumentu (velikost papíru, nastavení okrajů, záhlaví a zápatí) i jednotlivých buněk (výška, šířka, typ, styl a velikost písma) – práce s daty: formátování čísel, vytváření vzorců, odkazy na buňky - funkce, vytváření provázaných dat, seznamů, import dat a jejich filtrování - formátování tiskového výstupu a vytváření grafů.

### PRÁCE S PREZENTACÍ

#### OBSAH KURZU:

Dostanete informace potřebné pro vytvoření jednoduché, ale přitom efektvní prezentace. Vytváření jednotlivých snímků a šablon pro ně, vkládání a formátování písma, schémata, obrázky a zvuky, které mohou prezentaci dodat na atraktivitě.

### KURZY JSOU URČENY:

Uživatelům zvládajícím základní práci s PC, ovládajícím klávesnici a myš. Začátečnickům a mírně pokročilým s potřebou „oprášit“ svoje znalosti.

### CENA KURZU:

**1 900 Kč**

(1 805 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
Dle zájmu	Dle zájmu
OSTRAVA	
Dle zájmu	

## Práce v programech MS Office pro zkušené uživatele



1 den / 6 hodin

### PRÁCE S TEXTY

#### OBSAH KURZU:

Seznámíte se s možnostmi vzorových šablon, hromadnou korespondencí, sledováním změn v dokumentu, automatickým vytvářením obsahu a rejstříku, poznámkami podčarou, možnostmi importu a exportu dokumentů a dalšími činnostmi, které zefektivňují práci s různými typy textových dokumentů. Jednotlivé části kurzu jsou proloženy praktickými cvičeními zaměřenými na reálné situace z praxe.

### PRÁCE S TABULKAMI

#### OBSAH KURZU:

Naučíte se zacházet s více zdroji dat, vyzkoušíte si jejich propojování, import a export dat, práci s databázemi. Seznámíte se s možnostmi třídění a filtrování dat a stejně tak se souhrny, s bohatými možnostmi vytváření grafů a přínosy kontingenčních tabulek a detailně se seznámíte s nejčastěji používanými funkcemi. Jednotlivé části kurzu jsou proloženy praktickými cvičeními, zaměřenými na reálné situace z praxe.

### KURZY JSOU URČENY:

Uživatelům zvládajícím základní práci s programy Microsoft Office

### CENA ZA KURZ:

**1 900 Kč**

(1 805 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
Dle zájmu	Dle zájmu
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
Dle zájmu	Dle zájmu
HRADEC KRÁLOVÉ	
Dle zájmu	

## Manažer koučem

I den

Při práci s lidmi se často objevuje potřeba individuálního rozvoje jednotlivců, zaškolení nových lidí nebo zaškolení při přechodu na novou práci. Koučink je efektivní metoda, která využívá procesu učení při vykonávání konkrétní práce a současně dává možnost nahlédnout v lidech jejich silné stránky, ty podporovat, a slabé stránky, a ty pomoci vylepšovat. Jako metoda, která se nezaměřuje na hodnocení, ale na rozvoj, dosahuje koučink velmi dobrých výsledků v krátkém čase.

### OBSAH KURZU:

Seznámíte se se základními principy koučinku, jeho výhodami a nevýhodami. Naučíte se připravit si plán asistence v praxi a pracovat s kompetenčními tabulkami. Osvojíte si dovednosti potřebné pro vyhodnocování výsledků koučinku. Připomenete si vhodné komunikační prostředky, techniku zpětné vazby a jak pracovat s různými lidmi.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům středních a vyšších úrovní i liniovým manažerům, interním trenérům.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Doporučujeme jako rozvojový program pro jiné manažerské kurzy.

PRAHA	BRNO
18. 5. 2010	1. 4. 2010

## Motivace lidí, aneb proč peníze nestačí

I den

Máte na starosti tým lidí, u kterých už nevíte, jakým způsobem je motivovat, a navíc komunikace mezi nimi není ideální? Tento kurz je potom určen právě pro Vás.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se efektivně komunikovat s podřízenými, identifikovat potřeby jednotlivých členů svého týmu, sladit je se zájmy týmu a využít ke zvýšení pracovní spokojenosti a růstu efektivity práce celého týmu. Seznámíte se s nejuznávanějšími teoriemi pracovních motivací i moderními přístupy a zejména s možnostmi jejich aplikací ve své práci.

### KURZ JE URČEN:

Řídicím pracovníkům, manažerům všech úrovní, ředitelům, všem, jejichž úspěch závisí na práci jimi vedených týmů.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

V kurzu se naučíte pomocí řešení případových studií i konkrétních příkladů z Vaší praxe vést své podřízené tím správným směrem.

PRAHA	BRNO
25. 2. 2010	30. 3. 2010
OSTRAVA	
18. 3. 2010	

## Vedení lidí a týmů

I den

Dnes jen málokterou profesi může člověk vykonávat sám, bez spolupráce s jinými lidmi. Naopak stále větší důraz se klade na spolupráci s druhými lidmi - týmovou spolupráci.

### OBSAH KURZU:

Pomůžeme Vám poznat a pochopit výhody, ale i nevýhody a případná úskalí týmové spolupráce. Seznámíte se s různými rolami lidí v týmu a naučíte se podporovat a rozvíjet synergii v týmu. Získáte znalosti a dovednosti potřebné pro vedení lidí a týmů. Zjistíte, jak se projevuje a jakou roli zaujímá právě Vaše osobnost v jednání týmu. Naučíte se používat konkrétní nástroje práce s lidmi a identifikovat různé faktory, které výkonnost týmu ovlivňují.

### KURZ JE URČEN:

Vedoucím prodejních týmů, obchodním manažerům, pracovníkům, kteří se na manažerskou funkci připravují, projektovým manažerům a manažerům všech úrovní řízení.

### CENA KURZU:

**3900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Naučíte se, jak vést tým, kde by spolu lidé bez problémů vycházeli a kde by to klapalo.

PRAHA	BRNO
10. 3. 2010	20. 4. 2010
OSTRAVA	
16. 6. 2010	

## Zpětná vazba a hodnocení pracovního výkonu

1 den

Kvalitu a výkonnost firem odlišuje kvalita lidí, kteří ji tvoří. Manažer realizuje svou práci společně s jinými lidmi – v týmu. Aby byla práce manažera efektivní, musí dokonale poznat své lidi a znát jejich práci, cíle a výsledky. Hodnotit lidi znamená poznávat je, rozvíjet je a pomáhat jim.

### OBSAH KURZU:

Pochopíte souvislost každodenní zpětné vazby, hodnocení a motivace lidí. Procvičíte si techniku poskytování zpětné vazby. Naučíte se připravit a realizovat jednotlivé fáze hodnotícího pohovoru. Natrénujete si dovednost správného hodnocení lidí. Pochopíte, jak nejlépe kontrolovat a hodnotit lidi. Naučíte se identifikovat a vyhodnotit výsledky a přínos hodnotících pohovorů.

### KURZ JE URČEN:

Sales a area manažerům, obchodním a finančním manažerům, regionálním ředitelům, pracovníkům v oblasti obchodu a marketingu, manažerům všech úrovní, vedoucím projektových týmů, všem, kdo vedou lidi.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Řešením případových studií a interaktivní práci ve skupinách se naučíte, jak využít skutečný potenciál zaměstnanců k dosažení Vašich cílů.

PRAHA	BRNO
8. 6. 2010	12. 4. 2010

## Manažerská abeceda

2 dny

Pozice manažera není nijak jednoduchá a to zejména pro nováčky v této oblasti. Už jen vyrovnat se se svou novou rolí je velmi obtížné. Každý, kdo s managementem začíná, by měl projít základy v oblasti manažerské práce, prohloubit své znalosti a dovednosti a vyměnit si dosavadní zkušenosti s jinými kolegy. Tento kurz pomůže Vaším začínajícím manažerům s identifikací role manažera, poznáním manažerské práce a sebestimací.

### OBSAH KURZU:

Kurz je zaměřen zejména na osobnost a roli manažera, na řízení a vedení lidí. Manažeri se naučí pracovat se zpětnou vazbou. Poznaj, jak efektivně motivovat a hodnotit své podřízené. Poznaj procesy řízení a controllingu. Vše si vyzkouší na modelových situacích z manažerské praxe.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům, kteří svou pozici zastávají krátce a chtějí získat kvalitní základ pro svou manažerskou práci.

### CENA KURZU:

**7 800 Kč**

(7 410 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
24. - 25. 2. 2010 31. 5. - 1. 6. 2010	8. - 9. 3. 2010 28. - 29. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
10. - 11. 3. 2010	23. - 24. 3. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
17. - 18. 5. 2010	

## Projektové řízení

2 dny

Moderní řízení společnosti vyžaduje novou dynamiku přípravy změn procesů, produktů i záměrů. Organizace, která směřuje k vyšší efektivitě, tudíž potřebuje vhodné nástroje, kterými lze změny realizovat. Takovým nástrojem je projektové řízení.

### OBSAH KURZU:

Pochopíte řídicí rámec projektu, povinnosti a práva projektových rolí a vztahy mezi projektovým týmem a organizací. Osvojíte si techniky plánování projektu, sledování a kontroly kvality projektu, koordinace zdrojů. Naučíte se dovednosti potřebné pro vedení projektového týmu (výběr členů týmu, motivace týmu, řízení komunikace mezi týmy, mezi členy týmu a firmou).

### KURZ JE URČEN:

Vedoucím projektových týmů (především těm, kteří se na tuto roli připravují).

### CENA KURZU:

**7 800 Kč**

(7 410 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Součástí kurzu je komplexní simulační případová studie, kde si účastníci vyzkouší na konkrétním příkladu nové znalosti a získají okamžitou zpětnou vazbu.

PRAHA	BRNO
15. - 16. 3. 2010 19. - 20. 5. 2010	6. - 7. 4. 2010 22. - 23. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
1. - 2. 4. 2010	1. - 2. 3. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
11. - 12. 5. 2010	

## Timemanagement

1 den

Pravděpodobně každému z nás se zdá, že nám čas utíká rychleji než jiným lidem. Vysoké pracovní nasazení a řešení problémů k tomu. Cítíme, že se „to“ na nás valí ze všech stran a že žijeme v permanentním stresu.

### OBSAH KURZU:

Seznámíte se s novými poznatky z oblasti timemanagementu. Naučíte se stanovit si správně priority a efektivně plánovat v různém časovém horizontu. Najdete své „zloděje času“ a snížíte své časové zatížení. Pomůžeme Vám omezit příčiny stresu, předcházet mu a zvýšit efektivitu práce. Součástí kurzu je i nácvik jednoduchých relaxačních technik.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům všech úrovní řízení, obchodníkům, pracovníkům, kteří se cítí být přepracovaní, všem, kdo potřebují efektivně plánovat a využívat svůj čas.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
5. 3. 2010	8. 6. 2010
OSTRAVA	
21. 6. 2010	

## Efektivní porada

1 den

Porady patří ke každodenní součásti práce manažera. Vedle základních funkcí jako je informování, rozhodování, plánování, mohou být nástrojem k budování a rozvoji pracovních vztahů. Umíte vést poradu efektivně? Dokážete jí dát jasný program, dodržet časový plán a především dosáhnout jasných výstupů? Nejsou Vámi vedené porady vnímány jako ztráta času?

### OBSAH KURZU:

Rozvinete dovednost organizovat efektivní porady, vytvořit strukturovanou a stručnou agendu porady, stanovit si cíl a splnit ho. Naučíte se zvládat roli vedoucího porady. S pomocí lektora identifikujete svoje silné a slabé stránky ve vedení porad a získáte podněty pro další rozvoj. Zdokonalíte se ve zvládnání problematických situací při poradách.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům všech úrovní, vedoucím projektových týmů, obchodních týmů, office manažerům.

Zaručujeme, že po absolvování kurzu na Vašich poradách nikdo spát nebude.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
19. 4. 2010	14. 6. 2010

## Finanční řízení pro manažery neekonomy

2 dny

Firmy i další subjekty, které působí na trhu v ČR, se stále více soustřeďují na optimalizaci využívání finančních zdrojů. Pro mnoho podnikatelů a manažerů je nezbytné pochopit, jaké faktory ovlivňují proces finančního řízení firmy a plánování financí.

### OBSAH KURZU:

Seznámíte se s právním rámcem upravitel účetnictví v ČR. Naučíte se interpretovat data z rozvahy a výsledovky a další finanční a ekonomické ukazatele a transformovat je v informace. Naučíte se řídit zisk a hotovost. Optimalizovat práci s kapitálem.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům, podnikatelům, živnostníkům a všem, kteří chtějí a potřebují rozumět základním finančním pojmům.

### CENA KURZU:

**7 800 Kč**

(7 410 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

S naším kurzem se ve světě financí neztratíte. Doporučujeme jako doplnění kurzu „Manažerská abeceda“.

PRAHA	BRNO
17. - 18. 3. 2010	30. - 31. 3. 2010
24. - 25. 6. 2010	29. - 30. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
17. - 18. 2. 2010	11. - 12. 2. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
17. - 18. 6. 2010	

## Prevence a zvládání stresu

I den

Rychle se měnící svět, nároky na plné pracovní nasazení, řešení často složitých osobních i profesních situací – to vše působí na každého z nás. Výsledkem je často stres a s ním spojené zdravotní i psychické problémy. Na otázku, jak se stresu bránit a jak se s ním vyrovnat, Vám odpoví náš kurz.

### OBSAH KURZU:

Poznáte, jak vzniká stres a jaké jsou jeho hlavní příčiny – tzv. stresory. Naučíte se rozpoznávat signály blížícího se stresu jak u Vás osobně, tak i u jiných lidí. Procvičíte si některé jednoduché techniky jak se stresu bránit a seznámíte se s významem slov duševní hygiena a pozitivní přístup k životu.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům, obchodníkům, pracovníkům v kontaktu s lidmi, ale i všem, kteří cítí potřebu umět lépe zvládat stres.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

V kurzu si budete nacvičovat některé techniky a cvičení, proto si vezměte pohodlné a volné oblečení, které Vám umožní volný pohyb. Kurz je vhodný jako program osobního rozvoje manažera.

PRAHA	BRNO
16. 6. 2010	15. 3. 2010

## Obchodní zákoník

I den

Obchodní zákoník upravuje základní formy podnikatelských subjektů a stanovuje základní předpoklady a podmínky pro podnikání. Orientace ve značně rozsáhlé právní úpravě není snadná, ale její znalost je pro reprezentanty firmy, kteří vstupují do obchodních závazkových vztahů, nezbytná.

### OBSAH KURZU:

Seznámíte se především s právní úpravou závazkových vztahů (včetně novely OZ). Zaměříte se na postup při uzavírání a náležitosti hlavních typů smluv, zajištění závazků, odstoupení od smlouvy a jiné způsoby ukončení smluvního vztahu.

### KURZ JE URČEN:

Podnikatelům, podnikovým právníkům, obchodním a dalším manažerům.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
11. 2. 2010	18. 5. 2010

## Profesionální finanční plánování

2 dny

Plánování má za úkol stanovit finanční cíle podniku, určit prostředky, jak těchto cílů dosáhnout, zajistit jejich splnění, stejně jako zajistit finanční zdraví a stabilitu podniku.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se pracovat se zdroji informací s technikami a metodami finanční analýzy, provádět analýzu výkonnosti podle účetních a tržních hledisek i analýzu peněžních toků. Poznáte jak sestavit finanční plán. Získáte postupy jak plánovat výnosy, náklady a hospodářský výsledek. Naučíte se plánovat zdroje financování a peněžních toků, ale i jejich hodnocení a kontrolu.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům, podnikatelům, živnostníkům a všem, kteří chtějí a potřebují rozumět základním finančním pojmům.

### CENA KURZU:

**7 800 Kč**

(7 410 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Cílem výkladu je získání přehledu o základních faktorech ovlivňujících a aktivně působících na finanční hospodaření společnosti. Řešeny budou dotazy a konkrétní případy

PRAHA	BRNO
24. - 25. 3. 2010	10. - 11. 6. 2010



Když se obyčejné  
stane neobyčejným.



pro více informací kontaktujte: [tomas.novak@nespresso.com](mailto:tomas.novak@nespresso.com)

[www.nespresso-whatelse.com](http://www.nespresso-whatelse.com)  
[www.nespresso-pro.com](http://www.nespresso-pro.com)

**NESPRESSO**  
Káva tělo a duše

## Vedení přijímacích rozhovorů - jak vybrat ty nejlepší

SKVĚLÁ CENA  
2200,-

I den / 6 hodin

Znáte to vybíráme nové zaměstnance, a pak se s nimi musíme ve zkušební době rozloučit, protože se neosvědčili a my jsme se v nich, resp. v jejich schopnostech zklamali. Přípravě na výběrové pohovory je dnes věnován velký prostor na obou stranách, existují přímo tréninky, které uchazeče připravují na pohovory, což personalistům velice ztěžuje pozici. Je tedy zřejmé, že i HR management se v tomto směru musí vyvíjet a zlepšovat své nástroje...

### OBSAH KURZU:

Vyzkoušíte si nové metody vedení pohovorů. Seznámíte se s moderními trendy, které jsou efektivní a „neotřelé“. Naučíte se, jak poznat upřímné odpovědi od těch naučených a doporučených. Získáte znalosti z personální psychologie a základy neverbální komunikace. Budete mít možnost načerpat také zkušenosti od svých kolegů v oboru.

### KURZ JE URČEN:

HR manažerům, personalistům, všem manažerům, kteří se účastní výběrových řízení a hledají do svého týmu nové lidi.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč**

(2 090 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
18. 2. 2010	31. 5. 2010
OSTRAVA	
26. 4. 2010	

## Odměňování a motivace

SKVĚLÁ CENA  
2200,-

I den / 6 hodin

Cílem každé společnosti v době krize je získat a udržet si kvalitní klíčové zaměstnance a jejich výkonnost. Jak nastavit odměňování tak, aby právě na motivaci působilo? V kurzu se dozvíte, jak vypadají současné trendy v oblasti odměňování.

### OBSAH KURZU:

Kurz poskytuje komplexní přehled o tvorbě systému odměňování a tvorbu mzdové struktury s důrazem na jejich dopad na motivaci. Dozvíte se, co jsou benefity a jak je nastavit efektivním způsobem. Seznámíte se s cíli a základními pravidly výkonového odměňování pro jednotlivé kategorie zaměstnanců a manažerů.

### KURZ JE URČEN:

Kurz je určen všem personalistům, HR manažerům a manažerům.

### CENA KURZU:

**2 200 Kč**

(2 090 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
26. 3. 2010	13. 5. 2010
OSTRAVA	
4. 6. 2010	

## Pracovní právo pro personalisty

SKVĚLÁ CENA  
2600,-

I den / 6 hodin

Znalost současné právní úpravy pracovních právních vztahů a především jejich jednoznačný výklad vedou k bezproblémové práci s lidmi a tím ke zlepšování vztahů ve firmě. Správná aplikace do konkrétních podmínek podnikové praxe přináší jistotu, že firma plní všechny zákonné náležitosti a současně využívá všechny možnosti, které jí zákon dává. To pomůže i zabránit některým soudním sporům a pokutám.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se orientovat v současných pracovních právních vztazích včetně směrnic EU a odpovědnosti vedoucích pracovníků. Seznámíte se s možností uzavírání, změn a rozvazování pracovního poměru a se všemi souvisejícími problémy (pracovní doba, překážky v práci, odpovědnost za škodu, atd.). Součástí kurzu je i aktuální problematika rovných příležitostí mužů a žen a zaměstnávání cizinců.

### KURZ JE URČEN:

Personalistům, personálním manažerům.

### CENA KURZU:

**2 600 Kč**

(2 470 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
15. 4. 2010	9. 6. 2010

## Interní trenér



2 dny / 12 hodin

Role lektora má množství specifických charakteristik, které vyplývají zejména z toho, že jeho úkolem je pracovat s hotovou individualitou. Je naprostou nutností přistupovat k posluchačům jako k rovnocenným partnerům, ale zároveň si umět získat osobní neformální autoritu. Dospělí poznají velice rychle, zda je lektor jistý v přednášeném učivu a zda se na jejich kurz náležitě připravil. Komplikací bývá i nutnost probrat velké množství látky ve velmi krátkém čase. Dospělý očekává od vzdělávání co nejrychleji velmi jasný přínos: znalosti, finance, zábavu, nové přátele, únik od stereotypu, úspěch na trhu práce.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se provádět analýzu vzdělávacích potřeb a stanovit adekvátní metodiku výuky a výcviku. Naučíte se připravit náplň a zaměření kurzů a jednotlivých lekcí. Pochopíte, jak přednášet látku srozumitelně a záživně. Prakticky si procvičíte konkrétní dovednosti: prezentovat, řídit diskusi, organizovat práci ve skupinách, reagovat na dotazy a další.

### KURZ JE URČEN:

Interním trenérům, lektorům a školitelům.

### CENA KURZU:

**4 400 Kč**

(**4 180 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
1. - 2. 3. 2010	20. - 21. 1. 2010

## Psychologie pro personalisty

2 dny / 12 hodin

Práce s lidmi a život mezi lidmi s sebou nese mnohá úskalí. Jsme plni nepřiměřených očekávání, předsudků a zjednodušování situací. Snažíme se si odpovědět na mnoho otázek. Jednou z cest jak lépe řešit životní situace je porozumět procesům, které se odehrávají v lidech a mezi lidmi. A psychologie nám pomůže lépe nahlédnout do procesů odehrávajících se v nás a skrze toto poznání poznat druhé i sebe.

### OBSAH KURZU:

Pochopíte smysl psychologie a jejího využití v praxi. Získáte orientaci v základních psychologických pojmech. Rozvinete a zpevníte interpersonální dovednosti potřebné pro osobní i profesionální úspěšnost. Naučíte se lépe odhadnout vlastnosti a povahu lidí. Získáte nástroje potřebné pro práci personalisty a personálního manažera.

### KURZ JE URČEN:

Všem, kteří chtějí pochopit zákonitosti psychologických procesů a snaží se o osobní a profesní růst.

Lektorem kurzu je kvalifikovaný psycholog.

### CENA KURZU:

**7 800 Kč**

(**7 410 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
9. 3. 2010	13. 5. 2010

## Úspěšný obchodník

2 dny

Umět správně vést obchodní/prodejní rozhovor je základ pro úspěch každého obchodu. Ten, kterému přejdou pravidla a základní postupy „do krve“, může dále rozvíjet svůj obchodní talent.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se, jak se připravit na obchodní jednání. Natrénujete si zahájení hovoru a elegantní přechod od zdvořilosti k prodeji. Pochopíte, jak prezentovat produkt a službu tak, abyste vzbudili zájem klienta. Hodně času bude věnováno technikám zjišťování potřeb klienta a sestavení nabídky na míru. Procvičíte si zvládnání námitek a uzavření obchodu.

### KURZ JE URČEN:

Obchodníkům, prodejcům, obchodním reprezentantům, servisním technikům, pracovníkům obchodních oddělení.

### CENA KURZU:

**7 800 Kč**

(7 410 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Hlavní metodou kurzu je trénink a praktický nácvik situací.

PRAHA	BRNO
14. - 15. 1. 2010 16. - 17. 6. 2010	18. - 19. 2. 2010 7. - 8. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
12. - 13. 5. 2010	16. - 17. 6. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
15. - 16. 4. 2010	

## Vyjednávání a zvládnání cenových nabídek

1 den

Úspěch vyjednávání je podmíněn užíváním správných taktik a strategií, vyrovnáním se s vnějšími i vnitřními tlaky. O výsledku jednání nerozhodují pouze argumenty, ale často práce s nimi a jejich prezentace. Specifickým typem vyjednávání je vyjednávání o ceně.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se připravovat na jednání, shromažďovat a vyhodnocovat informace, analyzovat rozhodovací skupinu, kompetence, pravomoce a motivace jednotlivých členů. Poznáte jak si stanovit cíle vyjednávání a jak pracovat s ústupky. Natrénujete si přípravu a prezentaci argumentů. Osvojíte si vhodný vyjednávací styl a naučíte se vytvářet nátlak, ale současně rozpoznat manipulaci a bránit se jí. V kurzu si prakticky procvičíte techniku vyjednávání o ceně z praxe účastníků. Součástí tréninku je videotrénink s individuální zpětnou vazbou lektora.

### KURZ JE URČEN:

Obchodníkům, prodejcům, obchodním reprezentantům, servisním technikům, pracovníkům obchodních oddělení.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
22. 3. 2010	23. 2. 2010
OSTRAVA	
17. 5. 2010	

## Profesionální obsluha zákazníka

1 den

Pokud zákazník přichází sám přímo na obchodní - prodejní místo, je již naladěný k uzavření obchodu a je třeba ho podpořit tak, aby odcházel nejen obsloužený, ale i spokojen.

### OBSAH KURZU:

Pochopíte, jakou roli hraje spokojenost zákazníka a jak k ní přispívá každý, kdo je se zákazníkem v kontaktu. Spokojený zákazník, vnímání kvality obsluhy. Naučíte se, jak podpořit jeho rozhodování při nákupu a jak mu vhodně nabízet další služby/zboží. Na videoprogramu vysvětlíme význam chování ke klientům. Naučíte se vyjít vstříc různým typům zákazníků, vyřizovat reklamace a stížnosti.

### KURZ JE URČEN:

Pracovníkům, kteří jednájí s příchozími zákazníky (pracovníci na přepážkách, prodavačky, administrativa).

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(3 705 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Kurz je zaměřen na pochopení psychologie zákazníka. Prakticky si nacvičíte reakce na typické situace.

PRAHA	BRNO
26. 1. 2010	21. 4. 2010
OSTRAVA	
30. 6. 2010	

## Obchodní jednání B2B

I den

Obchodní vyjednávání mezi dvěma subjekty v konkurenčním prostředí je stále náročnější na dovednosti obchodníků. Schopnost uspět a prosadit se rozhoduje o dosažení cílů, ale také ovlivňuje dlouhodobou úroveň vztahů.

### OBSAH KURZU:

Poznáte svůj přirozený styl vyjednávání. Naučíte se připravit strategii obchodního jednání s ohledem na cíl, situaci a partnery. Zvládnete a procvičíte si vedení jednotlivých fází vyjednávání a práci s argumenty. Zdokonalíte se v metodách přesvědčování. Naučíte se rozpoznat manipulaci a osvojíte si techniky, jak se jí bránit.

### KURZ JE URČEN:

Obchodníkům, kteří vedou jednání s business zákazníky.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(**3 705 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

V kurzu převažuje praktický nácvik vyjednávání.

PRAHA	BRNO
26. 4. 2010	19. 5. 2010
OSTRAVA	
20. 5. 2010	

## Koučink obchodníků

I den

Koučink je efektivní metoda, která využívá procesu učení při vykonávání konkrétní práce a současně dává možnost nahlížet v lidech jejich silné stránky, ty podporovat, a slabé stránky, a ty pomoci vylepšovat. Jako metoda, která se nezaměřuje na hodnocení, ale na rozvoj, dosahuje koučink velmi dobrých výsledků v krátkém čase.

### OBSAH KURZU:

Seznámíte se se základními principy koučinku obchodního týmu, jeho výhodami a nevýhodami. Naučíte se připravit si plán asistence v praxi a pracovat s kompetenčními tabulkami. Osvojíte si dovednosti potřebné pro vyhodnocování výsledků koučinku. Připomenete si vhodné komunikační prostředky, techniku zpětné vazby a jak pracovat s různými lidmi. Vše budete procvičovat na konkrétních situacích práce obchodníků.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům a vedoucím obchodních týmů interním trenérům.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(**3 705 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
22. 2. 2010	23. 6. 2010

## Prodej po telefonu

I den

V současné době, která je vysoce náročná na efektivitu práce a využívání času, se stále více obchodů sjednává přímo po telefonu. Telefon se tak stává nejen komunikačním prostředkem, ale i nástrojem prodeje a předprodeje, sjednávání schůzek a průzkumu trhu či spokojenosti klientů. Současně je call centrum i nadále místem, kde se řeší reklamace a stížnosti klientů.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se, jak připravit strukturu odchozího – aktivního telefonátu a jak reagovat na příchozí hovor. Poznáte, jak správně oslovit klienty, jak zjistit, zda mluvíte se správným člověkem a jak získat časový prostor pro hovor. Nacvičíte si, jak zaujmout během prvních okamžiků hovoru a zájem udržet. Poznáte techniku uzavírání smluv po telefonu.

### KURZ JE URČEN:

Pracovníkům call centra, pracovníkům průzkumu trhu, obchodním asistentům a obchodníkům, kteří prodávají po telefonu.

### CENA KURZU:

**3 900 Kč**

(**3 705 Kč** v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Praktický nácvik základních situací: sjednání schůzky, vyplnění smlouvy a objednávky po telefonu, získání odpovědi do dotazníku a další.

PRAHA	BRNO
23. 2. 2010	1. 3. 2010
18. 6. 2010	2. 6. 2010
OSTRAVA	ČESKÁ LÍPA
28. 1. 2010	26. 2. 2010
HRADEC KRÁLOVÉ	
25. 1. 2010	

## Brand management

2 dny

*To jakou má značka Vaší firmy nebo konkrétního zboží hodnotu svědčí o úspěšnosti Vaší společnosti. Umíte se starat o Vaši značku tak, aby svoji hodnotu zvyšovala?*

### OBSAH KURZU:

Pochopíte co to je Brand management a jak se na něm podílí všechny složky firmy, co to je značka a její pozice a vnímání na trhu. Osvojíte si základní faktory hodnocení úspěšnosti značky. Poznáte jaký je životní cyklus výrobku a jaké nástroje BM použít v jednotlivých fázích cyklu. Naučíte se plánovat strategii značky.

### KURZ JE URČEN:

Manažerům odpovědným za marketing a komunikaci.

### CENA KURZU:

**7 200,- Kč**

(6 840,- Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Součástí kurzu je případová studie.

PRAHA	BRNO
11. - 12. 3. 2010	25. - 26. 2. 2010
OSTRAVA	
11. - 12. 2. 2010	

## Marketing v kostce profesionálně

2 dny

*Základní pohled na roli marketingu ve firmě, vymezení obsahu pojmu marketing, strategická role marketingu, vztah marketingových aktivit k ostatním aktivitám firmy, význam marketingu pro jednotlivá oddělení, plánování a měření marketingových aktivit.*

### OBSAH KURZU:

Naučíte se pochopit a správně definovat pozici a funkci marketingu ve firmě. Poskytneme praktické rady a informace pro organizaci marketingového oddělení a jeho funkcí a správné začlenění marketingového týmu do struktury společnosti. Procvičíte si modely nastavení struktury marketingového oddělení a plánování marketingových aktivit.

### KURZ JE URČEN:

Vedoucím pracovníkům zodpovědným za marketingové aktivity firmy, pracovníkům marketingových oddělení, obchodních oddělení, oddělení vývoje produktů a manažerům všech úrovní řízení, kteří spolupracují s oddělením marketingu ve společnosti.

### CENA KURZU:

**7 200,- Kč**

(6 840,- Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Kurz je vhodný pro absolventy manažerských kurzů.

PRAHA	BRNO
15. - 16. 3. 2010	22. - 23. 2. 2010
OSTRAVA	
26. - 27. 1. 2010	

## Efektivní reklama

1 den

*Reklama je pro společnost nenahraditelným nástrojem marketingu, který umožní oslovit velké množství klientů. Je to ale nástroj náročný na finanční zdroje. Chcete se o reklamě dozvědět více? Během tohoto semináře máte jedinečnou příležitost dozvědět se vše o tom, jak připravit úspěšnou kampaň krok za krokem.*

### OBSAH KURZU:

Dozvíte se, co je reklama a co je PR, jaké jsou podmínky efektivní reklamy a PR, jaké jsou nástroje reklamy a PR a kdy je použít. Uvidíte ukázky firemních a PR aktivit. Praktickou aplikaci si vyzkoušíte na příkladu – fiktivní firma, daná situace, hledáme vhodné a efektivní nástroje na dosažení cíle.

### KURZ JE URČEN:

Managementu firem všech typů a pracovníkům odpovědným za propagaci firmy, produktů či služeb.

### CENA KURZU:

**3 900,- Kč**

(3 705,- Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

Budete se umět stát nepřehlédnutelnými.

PRAHA	BRNO
1. 4. 2010	18. 6. 2010
OSTRAVA	
2. 3. 2010	

## ACCOR SERVICES:

# BENEFITY NEJSOU JEN O OBSAHU, ALE I O FORMĚ

Společnost Accor Services CZ je poskytovatelem služeb pro firmy a veřejné instituce, provozuje poukázkové a dnes už i kartové systémy řešící oblast zaměstnaneckých benefitů a motivace. Právě o novinkách na poli odměňování zaměstnanců nad rámec mzdy jsme hovořili s generálním ředitelem této společnosti, panem Brunem Berthierem, a marketingovou ředitelkou, paní Danielou Pedret.

### **Procházíme obdobím ekonomické recese. Zaznamenali jste u firem nějaké zásadní změny chování v poskytování benefitů svým zaměstnancům?**

B. B.: Postoj podniků k poskytování benefitů se pochopitelně změnil přímo úměrně stávající krizi. Nelze se však vyjadřovat v obecné rovině, protože se tyto postoje mění nejen od odvětví k odvětví, ale také od podniku k podniku. Jsou firmy, které snížily počty zaměstnanců, a jsou firmy, které daly přednost snížení či zrušení nepeněžních odměn a benefitů. Stejně tak existují i firmy, které benefitní programy zachovaly v nezměněné podobě nebo se snaží benefity lépe a efektivněji zacílit. Celkově lze říct, že firem, které přestaly odebrat naše stravenky Ticket Restaurant, je minimum. V rámci úspor pouze někteří klienti snížili odběr benefitních poukázek. Nicméně vzhledem k tomu, že Accor Services přichází se službami a produkty, reagujícími na poptávky trhu, nemáme nouzi ani o nové klienty, kteří k nám právě díky těmto novinkám přicházejí.

### **Společnost Accor Services je známa hlavně svými stravenkami Ticket Restaurant. Jaké další produkty firmám nabízíte?**

D. P.: Kromě stravenek patří mezi velmi často využívané druhy benefitů i nejrůznější volnočasové poukázky Ticket Benefits. K nejoblíbenějším se řadí víceúčelové poukázky Ticket Multi, poukázky na sport a kulturu či dovolenou. V tomto roce jsme uvedli na trh zcela nové produkty s výraznou přidanou hodnotou jak pro zaměstnance, tak pro zaměstnavatele. V dubnu to byla webová cafeterie Benefit Café, online systém řízení a správy zaměstnaneckých benefitů. Tato sofistikovaná webová aplikace představuje ve své kategorii jeden z nejlepších nástrojů řízení zaměstnaneckých benefitů na trhu. Umožňuje jednoduše a efektivně řídit všechny nabízené zaměstnanecké benefity, jako jsou penzijní připojištění, životní pojištění, vzdělávací kurzy, mono-brandové nebo multibrandové poukázky, a zároveň se může stát i nepostradatelným komunikačním nástrojem pro HR manažery. A nyní představujeme absolutní novinku na trhu zaměstnaneckých benefitů – předplacenou benefitní kartu Ticket Benefits.

### **Předplacené benefitní karty, to je skutečně velký skok kupředu. Na jakém principu tyto karty fungují a komu jsou určeny?**

B. B.: Předplacená benefitní karta Ticket Benefits představuje moderní formu benefitu a určitě si najde na trhu zaměstnaneckých benefitů velmi rychle svoje místo. Karta Ticket Benefits je elektronická a funguje na stejném principu jako klasické platební karty. Stejně jako v případě multibrandových poukázek Ticket Multi umožňuje svému držiteli vybírat ze široké nabídky benefitů z oblastí, jako jsou sport, zábava, kultura, cestování, wellness, zdravotní produkty a péče, školení a vzdělávání. Karta Ticket Benefits tak představuje moderní a atraktivní produkt, který poskytne společností možnost oslovit pozitivně své stávající i potenciální zaměstnance. Může se stát i důležitým prvkem v interní komunikaci a firemní image. Příchod karty je odrazem současného aktivního životního stylu a reaguje na požadavky trhu se zaměstnaneckými benefity, kde už není důležitý jen obsah, ale i forma.

### **Proč zrovna platební karty? Není to tak trochu odklon od klasických poukázek, které jsou už na trhu zavedeny a lidé jsou s nimi spokojeni?**

D. P.: Jak už bylo řečeno, benefity jsou dnes nejen o obsahu, ale i o formě. Ke klasickým poukázkám jen přibyla další volba. Předplacené benefitní karty Ticket Benefits jsou doplněním nabídky, nabízejí něco navíc a jsou určeny firmám, které chtějí využívat nové technologie, které doba přináší. Výhodou karty oproti poukázkám je možnost zaplatit vždy přesnou částku a určitě i skladnost v peněžence. Trendy se jasně přiklánějí k inovacím, stoupá obliba bezhotovostních plateb. Naše týmy pečlivě vývoj v oblasti zaměstnaneckých benefitů sledují a právě karty jsou dalším krokem vpřed. Poukázky samozřejmě zůstávají v našem portfoliu i nadále, sami zaměstnavatelé si určí, pro koho je vhodnější tradičnější poukázka a který zaměstnanec by spíše ocenil moderní a imagovou formu benefitu v podobě karty.

Jak je to u karet s daňovým zvýhodněním? Zůstávají výhody nedotčeny?

B. B.: Stejně jako poukázky i předplacené karty Ticket Benefits nabízejí atraktivní daňová zvýhodnění pro obě strany – zaměstnavatele i zaměstnance. Díky tomu, že je zaměstnavatel u tohoto daňově výhodného druhu benefitu osvobozen od platby daně z příjmů fyzických osob a odvodů na sociální a zdravotní pojištění, získá zaměstnanec o 45 procent víc, než kdyby dostal stejnou částku do hrubé mzdy.

### **V jaké síti provozoven lze těmito kartami platit?**

D. P.: Síť provozoven akceptujících karty Ticket Benefits zahrnuje prodejny, které jsou nejčastěji navštěvovány držiteli poukázek Ticket Benefits, a patří tedy mezi nejoblíbenější ve všech vybraných oblastech. Seznam provozoven je k dispozici na stránkách [www.ticketbenefitscard.cz](http://www.ticketbenefitscard.cz).

### **Proč je hlavním motivem vaší benefitní karty právě slon?**

D. P.: Slon má pochopitelně svoji historii. Nejprve jsme totiž pouze hledali červený „objekt“, který by oživil žlutozlaté pozadí karty. Teprve pak jsme zjistili, jak moc byla volba červeného slona prozíravá. Náš slon se stal maskotem karty Ticket Benefits a chystá se nosit svým majitelům štěstí. Technika origami, kterou je složen, symbolizuje volný čas, ke kterému benefity patří. A v neposlední řadě připomíná sloní paměť. Slovo krize se stále ještě skloňuje ve všech pádech, a protože i na oblast lidských zdrojů by se dalo aplikovat pravidlo, že je mnohem levnější si dobrého zaměstnance udržet než najít a zaučit nového, využili jsme tohoto sloního atributu a vysíláme do světa zprávu, že krize jednoho dne skončí a i zaměstnanci mají paměť...

### **Jak byste zhodnotil letošní rok?**

B. B.: Rok 2009 bude pro Accor Services v České republice z hlediska nových obchodních příležitostí naprosto výjimečný. Kromě uvedení dvou již zmiňovaných nových produktů na trh jsme v září dokončili významnou obchodní akvizici 12 regionálních vydavatelů stravenek sdružených ve skupině Exit Group. To otevírá společnosti Accor Services unikátní možnost nabídnout stále se rozšiřující portfolio našich produktů a služeb novým zákazníkům.

# Jedinečně poskládané benefits



**I vaši zaměstnanci mají paměť!**

## Karta nabitá zaměstnaneckými benefits

Obsahuje atraktivní nabídku benefitů z oblastí sportu, kultury, vzdělávání, péče o zdraví, cestování a dalších. Karta je platná ve smluvních provozovnách společnosti Accor Services a lze s ní platit jako s klasickou platební kartou.

**Odměňte vaše zaměstnance tak, jak si zaslouží.**

Daňový režim je stejný jako u poukázek Ticket Benefits.

Více informací na [www.accorservices.cz](http://www.accorservices.cz)  
nebo na tel.: 234 662 340.



## BAVTE SE S Edconsia

Pojďte se bavit.

Pomůžeme Vám s naplánováním a realizací těchto akcí:

### Outdoorové rozvojové programy „s myšlenkou“

Slova ŠKOLA HROU v tom pravém slova smyslu. Zábavná, netradiční forma zážitkové pedagogiky pomáhá týmům a firmám s identifikací a řešením problémů v oblastech:

1. Budování týmu a rozvoj týmu (TEAMBUILDING A TEAMSPIRIT)
2. Spolupráce, komunikace, strategie
3. Sebepoznávání, motivace, kreativita

### Firemní a společenské akce

- Vánoční a novoroční večírky
- Vikingské hry (boj, vikingové, sekyry, zábava...)
- Sportovní turnaje (kopaná, nohejbal, volejbal, tenis...)
- Dny otevřených dveří pro klienty (poznání a zábava, atrakce...)

## Office English for Assistants and Secretaries

2 x 1/2 dne

Pracujete jako asistentka, office manažerka či sekretářka a komunikujete v angličtině se zákazníky, partnery či zahraniční centrálou? Ve své denní praxi koordinujete mnoho akcí a domlouváte se s mnoha různými lidmi. V cizím jazyce musíte zvládat nejrůznější situace. Procvičte svůj mluvený projev a slovní zásobu v angličtině.

### OBSAH KURZU:

Rozvinete svou slovní zásobu a protrénujete svůj mluvený projev v těchto oblastech z každodenní praxe: Dealing with visitors, Apologies and excuses, Telephone calls, Appointments and meetings, Office supply, Transportation, Hotels, Directions, Business correspondence. Zdokonalíte se ve zvládnutí konkrétních situací.

### KURZ JE URČEN:

„Falešným“ začátečníkům a mírně pokročilým, před kurzem vyplníte elektronický rozřazovací test.

### CENA KURZU:

**2 900 Kč**

(2 755 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
Dle zájmu	Dle zájmu

## Vyjednávání AJ, NJ

1 den

O vyjednávání lze mluvit nejen ve vztahu s klienty či dodavateli, ale v neposlední řadě i s nadřízenými, podřízenými, členy týmu, specialisty v rámci firmy. Úspěch vyjednávání je podmíněn užíváním správných taktik a strategií, vyrovnáním se s vnějšími i vnitřními tlaky. O výsledku jednání nerozhodují pouze argumenty, ale často práce s nimi a jejich prezentace. Kurz je veden v AJ/NJ s českými vstupy.

### OBSAH KURZU:

Naučíte se připravovat na jednání, shromažďovat a vyhodnocovat informace, analyzovat rozhodovací skupinu, kompetence, pravomoce a motivace jednotlivých členů. Poznáte, jak si stanovit cíle vyjednávání a jak pracovat s ústupky. Natrénujete si přípravu a prezentaci argumentů. Osvojíte si vhodný vyjednávací styl a naučíte se vytvářet nátlak, ale současně rozpoznat manipulaci a bránit se jí. V kurzu si prakticky procvičíte techniku vyjednávání na vybraných situacích z praxe účastníků. Součástí tréninku je videotrénink s individuální zpětnou vazbou lektora.

### KURZ JE URČEN:

Obchodníkům a manažerům všech úrovní řízení, kteří mají znalost AJ/NJ na pokročilé úrovni.

### CENA KURZU:

**4 900 Kč**

(4 655 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

PRAHA	BRNO
29. 3. 2010	21. 6. 2010

## Prezentační dovednosti AJ, NJ

1 den

Prezentace managementu nebo obchodním partnerům v cizím jazyce může být i pro zkušeného prezentátora oříšek. Zvolit správná slova, vyjadřovat se stručně, ale srozumitelně a správně... Kurz je celý veden v AJ/NJ s českými vstupy.

### OBSAH KURZU:

Rozvinete své schopnosti úspěšně a efektivně prezentovat – dobrá prezentace zvyšuje prestiž a profesionální úroveň prezentujícího. Poznáte specifiky prezentace v cizím jazyce (AJ/NJ). Naučíte se identifikovat účel prezentace a cíl, jehož chcete dosáhnout, připravit strukturovanou prezentaci, přizpůsobit ji potřebám posluchačů. Poradíme, jak lépe psychicky zvládat vystoupení na veřejnosti.

### KURZ JE URČEN:

Obchodním zástupcům a reprezentantům, vedoucím prodejních týmů, manažerům všech úrovní řízení, area a sales manažerům. Podmínkou účasti je znalost AJ/NJ na pokročilé úrovni.

### CENA KURZU:

**4 900 Kč**

(4 655 Kč v případě účasti dvou osob z jedné firmy)

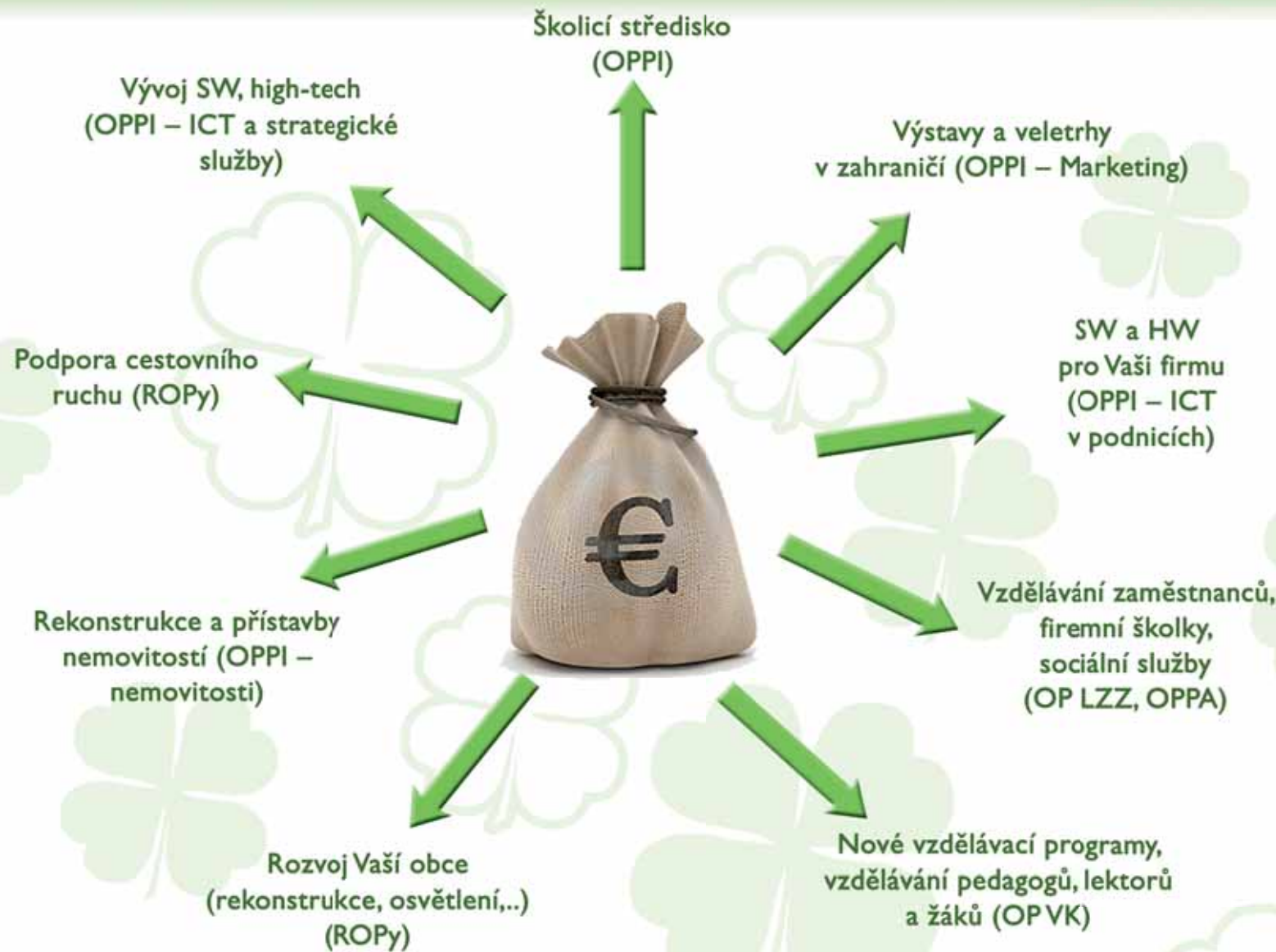
Během kurzu si každý účastník prakticky natrénuje přípravu prezentace i její ukázkou a získá zpětnou vazbu lektora. Počet účastníků v kurzu je omezen – maximálně 8 osob.

PRAHA	BRNO
26. 5. 2010	21. 4. 2010



# Na co všechno můžete získat s ECS Eurofinance dotace?

[www.ecs-eurofinance.cz](http://www.ecs-eurofinance.cz)



## Naši odborní garanti

**OPPI: nemovitosti, marketing, školící střediska, ICT a strategické služby**

Jiří Čížek  
777 038 119  
Stanislava Stružková  
777 212 596

**OPPI: ICT v podnicích + OP LZZ: sociální oblast**

Petr Martínek  
775 201 347

**ROPy**

Jaroslav Pekař  
777 038 325

**OP LZZ, OP VK, OP PA: vzdělávání**

Ladislav Buček  
777 038 343

internetová metropole managementu a personalistiky

## Čtete

Profesní témata právě pro Vás - personalistika, management. Zpravodajské zajímavosti, společenská a kulturní kritika. Soutěže o ceny. Komiks. Připojte se k pěti tisícům čtenářů měsíčně.

## Pište

Přispějte svým názorem a svými zkušenostmi do rubriky Bossblog. Ukažte nám, jak efektivní, zajímavá a podnikavá je vaše společnost. Rozpoutejte debatu.



**BOSSTON**  
původně internetový magazín pro manažery a personalisty

**Beru dovčů právně správně?**  
Vyjasňujeme šedé zóny zákona o dovolené

**Příručka Moraváka v Praze**  
Vybíráme z humorného speciálu o východním etniku

**Nejlepší práce na světě**  
Rozhovor s HR manažerem LEGO Production

**Lapidárium**  
Recenze básnické sbírky Georgiho Gospodinova

**Otevření Nové scény**  
Soutěž o vstupenky do Národního divadla

*Handwritten note on cardboard:*  
218 c) pracovní době jest povoleno řídit pouze magazín Bosston, neboť ten bás sice pobaví, ale leštění i u profesi přiučí. Tak pojďte.  
218 d) do h

[www.bosston.cz](http://www.bosston.cz)

## Inzerujte

- > PR článek
- > dotovaná soutěž
- > textová inzerce u článků
- > inzerce v tištěném vydání
- > banner

## Diskutujte

Bosston tvoří prostor pro setkávání lidí z branže. Sdílejte své zkušenosti a nesouhlaste s našimi články. Nebo souhlaste. Potřebujete poradit?

### Ceník reklamy:

Text u článku.....1000  
Square.....1000 / týden  
Skyscraper..2000 / 2 týdny

**Čtete aktuální číslo na [www.bosston.cz](http://www.bosston.cz).**

# ZNÁMÉ TVÁŘE V KURZECH PRO VÁS



## JUDr. Veronika Paroulková

Od roku 1995 – **Country Rádio, Rádio Blaník, Rádio City, ČRo Region od roku 2004 TV Prima v publicistickém pořadu Proti srsti.** V současnosti se věnuje práci v ČT jako moderátorka pořadů Dobré ráno, Politické spektrum, Milenium, Před půlnocí, Před polednem.

### Komunikační dovednosti – komunikace s médii

- jak obstát před mikrofonem a kamerou
- jak se připravit na živé vysílání
- jak přesvědčit – moderátor spojencem

Interaktivní trénink pro všechny, kteří musí v rámci své práce vystupovat přesvědčivě a sebevědomě před kamerou a mikrofonem. Kurz je veden velmi uvolněnou formou v duchu všech zásad mediální práce. Je dílnou a tréninkem s odbornou a konstruktivní zpětnou vazbou.



## Mgr. Jiří Bábek

Známý divadelní, filmový i televizní herec a režisér se narodil v Ostravě. Po ukončení magisterského studia na pražském DAMU v roce 1991 působil na několika divadelních scénách v Praze i v oblastech (Kašpar, Rokoko, ABC, SČD Kladno a další), kde ztvárnil několik desítek rolí. Pravidelně se objevuje v televizních seriálech a filmech (Horákovi, Bobule aj.). Od roku 2001 se věnuje i pedagogické práci. Se společností ECS Edconsia, s.r.o. připravil celou řadu kurzů, které vede jako lektor:

- prezentace a vystupování na veřejnosti
- rétorika a práce s hlasem
- jak pozitivně působit na lidi
- pohyb a řeč těla
- a dále Vám pomůže připravit Vaše firemní veřejné prezentace i po režijní stránce.

Absolventi kurzů oceňují jeho vysoké nasazení, zábavnou a hravou formu výuky, netradiční metody.



## Vladimír Čech

Moderátor a lektor v oblasti komunikace s médii, práce s hlasem, společenského chování a vystupování. Je absolventem DAMU – obor herectví v Praze. V současné době spolupracuje s Českým rozhlasem, s televizí a s několika divadelními scénami. Má četné zkušenosti s moderováním společenských a kulturních akcí.

Kurzy vedené panem Vladimírem Čechem probíhají ve velmi přátelské a otevřené atmosféře. Dokáže předat účastníkům své bohaté osobní i profesní zkušenosti velmi poutavou a zábavnou formou. Velmi pozitivní ohlasy mají jeho dílny přesvědčivého vystupování na veřejnosti a prezentačních dovedností. Kurzy jsou vhodné pro všechny úrovně managementu i státní správy.

## NAŠI LEKTOŘI

38



### Miloš Bárta

Lektor a konzultant v oblasti komunikace, prodejních dovedností, manažerských dovedností, prezentačních dovedností, trenérských dovedností a koučování. Ve své činnosti využívá svou praxi z bankovníctví, kde působil jako prodejce, trenér prodejních dovedností a jako metodický vedoucí a kouč trenérů prodejních dovedností. Kurzy vedené panem Bártou jsou zaměřené na praktický nácvik případových studií. Vyznačují se vysokým zapojením účastníků a aktivitami podporujícími kreativitu.



### Mgr. Petr Bohuslav

Vystudoval učitelství na katedře matematiky a fyziky Jihočeské univerzity. Má bohaté pětileté zkušenosti s vedením týmu v oblasti obchodu a finančních služeb na pozici oblastní ředitel. Od roku 1992 je moderátorem Country Rádía. Praktické zkušenosti z oblasti marketingu získal na pozici top manažera v komunikační agentuře s významnou klientelou. Pracoval na komunikačních kampaních pro nadnárodní i menší společnosti, pro komerční i státní sféru. Kurzy jsou vedeny s důrazem na předávání praktických dovedností a zkušeností a ve velmi pozitivním duchu.



### Mgr. Ladislav Buček

Ladislav Buček je zkušený lektor. Na Masarykově univerzitě v Brně absolvoval fakultu přírodovědeckou, pedagogickou a sociálních studií (sociologie-politologie). Rovněž vystudoval Fakultu sociálních studií a Pedagogickou fakultu v Masarykovy univerzity v Brně, několik let pracoval ve veřejné správě a pro neziskové organizace. Při vedení kurzů dává pan Buček velký prostor účastníkům k vyjádření jejich názorů a potřeb, preferuje individuální přístup, přátelskou pracovní atmosféru s přiměřenou mírou humoru a vysokou koncentrací na výkon. V současnosti se specializuje na dotační poradenství. Své praktické dovednosti v oblasti marketingu a managementu, včetně kombinací témat je schopen poskytnout posluchačům různých kurzů.



### MSc. Karel Červený, MBA

Lektor a konzultant pro strategické řízení, pro inovace a rozvoj podnikové kreativity, pro rozvoj manažerských dovedností, pro komunikaci, firemní kulturu a řízení lidí. Vystudoval Andragogiku v profilaci na personální management na Palackého univerzitě v Olomouci. Dále vystudoval postgraduální MBA při Business School Netherland (3 roky).

Z celkem osmi let praxe ve vrcholových pozicích tři poslední roky působil ve VVT. a. s. v Ostravě. Je považován za experta v oblasti rozvoje kreativity a nastavení inovačního prostředí ve firmách. Spolupracuje s odborníky na kreativitu v USA a v Izraeli.



### PaedDr. Eva Fargašová, CSc.

Lektorka a konzultantka v oblasti manažerských a prodejních dovedností, komunikace, vzdělávání lektorů a koučování. Vystudovala Pedagogickou fakultu Univerzity Palackého v Olomouci, doktorát získala na Filozofické fakultě UP Olomouc a vědeckou hodnost CSc. na Ústavu československých a světových dějin ČSAV v Praze. Působila jako vysokoškolská učitelka, posléze v bankovním sektoru jako poradkyně, lektorka pro manažerské vzdělávání, trenér a kouč prodejních dovedností. Interaktivní kurzy vedené Evou Fargašovou respektují vzdělávací potřeby zadavatele, vycházejí z její bohaté praxe a dávají účastníkům možnost okamžitého praktického ověření získaných poznatků. To vše v atmosféře pohody a spolupráce.



### Mgr. Denisa Heppnerová

Lektorka v oblasti pracovního práva a sociálního dialogu. Denisa Heppnerová vystudovala Právnickou fakultu MU v Brně. Od roku 2004 pracuje jako právnička v Českomoravské konfederaci odborových svazů. Zabývá se zejména právy zaměstnanců, kolektivním vyjednáváním a kolektivními smlouvami, v rámci své pracovní činnosti se rovněž podílí na připomínkování návrhů právních předpisů. Pravidelně se účastní mezinárodních odborných konferencí a seminářů, které se týkají pracovně právních témat. Současně se rovněž věnuje přednáškové a publikační činnosti, kde zúročuje své zkušenosti z legislativní a odborové praxe.



### Mgr. Renata Heřmanová

Je lektorka a konzultantka v oblasti komunikačních, prodejních, prezentačních a manažerských dovedností. Vystudovala Masarykovu filozofickou univerzitu v Brně. Má bohaté zkušenosti s řízením personálních činností a procesů. Mimo jiné působila jako překladatelka a tlumočnice německého jazyka, jako obchodní a personální ředitelka jazykové školy v Jihlavě a FIICOM transport. Je autorkou 11 učebnic Nj a Čj. Své znalosti a zkušenosti dokáže předat účastníkům velmi poutavou formou. Kurzy vedené paní Heřmanovou jsou vysoce efektivní, vyznačují se vysokou participací účastníků.



### Ing. Dušan Jílek

Vede tréninky z oblasti prodejních a komunikačních dovedností. Díky své jazykové výbavě je lektorem a garantem cizojazyčných kurzů. Vystudoval VŠE Praha, obor finance – manažerská ekonomika, a zahraniční programy Denmark's International Study Program, Kodaň a Wirtschafsuniverzität Vídeň. Ing. Dušan Jílek úspěšně realizoval vzdělávací programy v různých společnostech, např. Komerční banka, Aviva pojišťovna, Krajský úřad Liberec atd. Pan Jílek je dynamický, společenský člověk, který své kurzy vede v přátelském ovzduší a dokáže účastníky motivovat.



### Mgr. Martina Landová

Lektorka a konzultantka v oblasti komunikačních dovedností, image, prodejních dovedností, telefonování, prezentačních dovedností, manažerských dovedností. Vystudovala Pedagogickou fakultu Univerzity J. E. Purkyně v Ústí nad Labem. Ve své praxi prošla prakticky všemi pozicemi v oblasti obchodu (od obchodního zástupce po obchodní ředitelku). Během své lektorské praxe pracovala pro řadu renomovaných společností. Kurzy vedené paní Landovou se vyznačují vysokou participací účastníků a jsou zaměřené na praktické využití nově nabytých vědomostí a dovedností.



### Ing. Stanislav Lokvenc

Lektor v oblasti komunikačních dovedností, prodejních dovedností, telefonování, vyjednávání, psychologie prodeje, péče o zákazníka, vedení týmu. Vystudoval VŠE v Praze Fakultu řízení. Má dlouholetou praxi v obchodních firmách, kde působil jako manažer a interní lektor – poradce. Kurzy vedené panem Ing. Lokvencem jsou vysoce profesionální, probíhají ve velmi příjemné atmosféře a jsou zaměřeny na trénink nově získaných dovedností. Pan Lokvenc zúročuje své bohaté zkušenosti z obchodní praxe.



### Dita Nacházelová, MBA

Lektorka a konzultantka v oblasti řízení lidských zdrojů, komunikačních, prezentačních a obchodních dovedností. Poradce v oblasti psychologického poradenství a diagnostiky. Ve své činnosti využívá svou praxi skupinové a individuální psychoterapeutky. Je absolventkou manažerského programu MBA se zaměřením na lidské zdroje. Ve své osmileté praxi v oblasti personálního managementu působila ve výrobní i nevýrobní sféře. Kurzy vedené paní Nacházelovou jsou interaktivní. Klade důraz na efektivní využití znalostí a dovedností v praxi účastníků.



### Jan Novák

Je lektorem a konzultantem v oboru marketingu, marketingových analýz a Customer Relationship Managementu (CRM). Jan Novák má rozsáhlé zkušenosti s praktickou aplikací marketingového přístupu a vedením marketingových týmů v řadě společností. Pracoval jako ředitel marketingu v Europe Developpement Česká republika, TV3, Contactel. V současné době působí jako marketingový expert pro Golden Telecom (Moskva, Ruská federace). Pan Novák při vedení svých kurzů čerpá z bohatých praktických zkušeností v oblasti marketingu. Kurzy jsou zaměřeny na praxi a jsou vedeny interaktivně. Kromě českého mohou být připraveny také v anglickém jazyce.



### Ing. Miroslav Pavlišta

Vystudoval strojní fakultu VŠST Liberec (dnešní Technická univerzita), působí jako lektor komunikačních a manažerských dovedností (například asertivita, prezentační dovednosti, řešení konfliktů, vyjednávání...). Specializuje se na problematiku rozvoje prvoliniového managementu. Hlavní devizou je mimořádná příprava, používání cíleně vytvořených her a cvičení, čerpání z vlastních zkušeností mistra. Absolventi kurzů, které vedl, si pochvalují především jejich praktické zaměření a množství příkladů a modelových situací, kterými trénink oživuje. Umí najít cestu ke každému účastníkovi a pracuje s vysokým nasazením.



### Ing. Iva Sehnalová

Produktová ředitelka, lektorka, konzultantka. Absolventka ČVUT FSI. Iva Sehnalová má 14 let praxe ve vzdělávání a poradenství (Gradua – CEGOS, s. r. o., ECS Edconsia s. r. o.). Má bohaté zkušenosti s řízením projektů podpory prodeje (ČNTS, Beseda). Je specialistka na realizaci a řízení dlouhodobých vzdělávacích projektů pro klíčové klienty. Jako lektorka se specializuje na oblast manažerských, prodejních a komunikačních dovedností a koučink a poradenství v oblasti personalistiky.



### Mgr. Pavlína Šlajsová

Vystudovala učitelství na katedře biologie a chemie na Vysoké škole pedagogické v Hradci Králové. Působila jako metodik prevence sociálně patologických jevů, zdravotní preventista a vedoucí metodického sdružení učitelů biologie. Vedla organizaci okresních kol biologické olympiády studentů nižších ročníků gymnázií a základních škol. Je absolventkou metodického semináře PhDr. Mileny Kelly pro výuku anglického jazyka. Během dvanáctileté praxe v oblasti vzdělávání získala řadu zkušeností a dovedností v oblasti měkkých dovedností.

V současné době paní Šlajsová vede teambuildingové kurzy zaměřené na rozvoj týmové spolupráce, podporu synergie a komunikace uvnitř týmu.



### RNDr. Jaroslav Zeman

Lektor v oblasti řízení jakosti, podnikových financí, manažerských dovedností, řízení změny, vedení týmu, motivace a komunikačních dovedností. Dále pracuje jako poradce v oboru aplikované matematiky, jako jsou časové řady, posuzování investic apod. Vystudoval MFF UK Praha a na Open University získal profesní diplom v managementu. Pan Zeman má řídicí praxi a je zkušeným lektorem. Vedl tutorský tým na Open University ČR, obor efektivní manažer a působil jako velmi úspěšný tutor pro diplomové studium. Kurzy vedené panem Zemanem jsou vysoce efektivní, zaměřené na praxi a vyznačují se vysokou participací účastníků.

## HLEDÁME POSILY PRO NÁŠ LEKTORSKÝ TÝM

Pokud máte lektorskou praxi alespoň tři roky a školíte v těchto oblastech:  
manažerské dovednosti, obchod a marketing, řízení podniku, personalistika a personální řízení.

Zašlete nám životopis na adresu: [prace@skupinaecs.cz](mailto:prace@skupinaecs.cz).

Bližší informace naleznete na [www.ecs-edconsia.cz/kariera](http://www.ecs-edconsia.cz/kariera).



## UŽITEČNÉ ODKAZY

[www.ecs-edconsia.cz](http://www.ecs-edconsia.cz)

[www.ecs-eurofinance.cz](http://www.ecs-eurofinance.cz)

[www.bosston.cz](http://www.bosston.cz)

[www.fondy-dotace.cz](http://www.fondy-dotace.cz)

### WEBY KURZŮ

[www.manazerska-akademie.eu](http://www.manazerska-akademie.eu)

[www.personalni-akademie.cz](http://www.personalni-akademie.cz)

[www.asistentka-sekretarka.cz](http://www.asistentka-sekretarka.cz)

[www.skoleni-mistr.cz](http://www.skoleni-mistr.cz)

[www.sales-academy.cz](http://www.sales-academy.cz)

### REGIONÁLNÍ WEBY

[www.kurzy-praha.cz](http://www.kurzy-praha.cz)

[www.kurzy-brno.cz](http://www.kurzy-brno.cz)

[www.kurzy-hradec.cz](http://www.kurzy-hradec.cz)

[www.kurzy-ostava.cz](http://www.kurzy-ostava.cz)

[www.kurzy-budejovice.cz](http://www.kurzy-budejovice.cz)

[www.skoleni-zlin.cz](http://www.skoleni-zlin.cz)

## NAŠE ADRESY

### **ECS Edconsia s.r.o.**

Mimoňská 3223  
470 01 Česká Lípa  
tel./fax: 487 130 407  
info@skupinaecs.cz

### **ECS Edconsia s.r.o.**

Hvozd'anská 2053/3  
148 00 Praha 4  
tel./fax: 284 820 478  
info@skupinaecs.cz

### **ECS Edconsia s.r.o.**

Kobližná 19  
602 00 Brno  
tel.: 542 134 268  
info@skupinaecs.cz

### **ECS Edconsia s.r.o.**

Bohumínská 50  
710 00 Ostrava  
tel.: 734 445 847  
info@skupinaecs.cz

### **ECS Edconsia s.r.o.**

Průmyslová 1200  
502 00 Hradec Králové  
tel.: 491 616 625  
info@skupinaecs.cz



COSMETICS

# Vitalita Q10



**Krémy řady AB Vitalita Q10 představují vysoce účinnou péči o pleť, zamezují tvorbě vrásek a ochabování pleti.**

Koenzym Q10 dodává kožním buňkám potřebnou energii, podporuje jejich fyziologickou regeneraci, viditelně zvyšuje pružnost a vitalitu, účinně omezuje tvorbu vrásek a zpomaluje vznik vrásek nových.

[www.ab-cosmetics.com](http://www.ab-cosmetics.com)

ECS Edconsia - vzdělávací partner společnosti AB Cosmetics, s.r.o.