

ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK HRAVĚ A S LEHKOSTÍ

- Co je to námitka
- Pochopení námitky jako výzvy k přesvědčení
- Jak překonat strach z námitek
- Nejčastější námitky
- Příprava na námitky
- Kladení otázek
- Techniky zvládnání námitek
- Dohoda o uzavření obchodu
- Vytěžování a obchodní vztahy

Cíl:

Cílem je zbavit se strachu z předpojatosti námitek, a tím efektivněji zvládnout obchodní jednání. Pochopení, že námitka je jen výzva protistrany k přesvědčení, že udělají správně, když přijmou naši nabídku nebo řešení nás zbaví strachu v jakémkoliv jednání.

Dalším cílem je připravit se dopředu jak jednotlivě, tak týmově na jakoukoliv námitku a natrénovat si jejich zvládnání tréninkem s lektorem. Úprava, zpětná vazba a doporučení od lektora jsou samozřejmostí školení.

OBCHOD JAKO HRA

- Historie obchodu
- Cíle obchodu
- Starý versus nový hard selling
- Soft selling
- Specifika jednotlivých trhů
- Business-to- customer (B2C)
- Business-to business (B2B)
- Customer-to-customer (C2C)
- Business-to-government (B2G)
- Government-to-goverment(G2G)

- Předpoklady úspěšného obchodníka
- Jednotlivé fáze obchodní schůzky
- Metoda obchodu SIMONA
- Metoda Peacing, leading, raport
- Uryho metoda
- Metoda 4x ano
- Největší chyby obchodníků

Cíl:

Přijmout obchod jako neoddělitelnou součást života. Celý život se prodáváme. Nejdříve rodičům za slíbené odměny, pak ve škole za dobré známky, následně se nabízíme, aby nás chtěli v práci, samozřejmě prodáváme své nejlepší já, abychom oslovili vhodný protějšek, tak proč tyto naše schopnosti, které máme všichni, nezpeněžit, a moct tak obchod pojmout jako celoživotní hru, ze které můžeme vytěžit maximum pro všechny zúčastněné strany...

Ovládněte nejstarší řemeslo, a staňte se svobodný! Přestaňte prodávat, ale nabízejte užitky, o které nakupující stojí. Ukažte všem, že s Vaším produktem budou tím, po čem touží. Naučte se naslouchat, reagovat i na nevyřčené námitky a prodejte tak cokoli za jakoukoliv cenu.

PROFESIONÁLNÍ VYJEDNAVAČ (Vyjednávájte jako policejní vyjednávač)

- Obchodní vyjednávání
- Osobnost vyjednávače
- Styly vyjednávače
- Styly vyjednávání
- Přesvědčování
- Příklady účinných strategií
- Jednotlivé fáze obchodní schůzky
- Trojúhelník efektivní komunikace
- Typologie osobností

Cíl:

Zapomeňte na komunikační boj. Protistrana je práci i životem unavená, a než by opět bojovala, raději z boje uteče. Vyslechněte si pocity a potřeby protistrany, ukažte soucit a

pochopení, to je cesta k správnému výběru vyjednávací techniky, která přinese oboustrannou spokojenost.

Tak, jak se pířko vznáší ve vzduchu, lehce, nenásilně, tak Vás naučíme využívat vyjednávací techniky. Vysílit se letem proti proudu je minulostí. Naučíme Vás svést se na vlně proudu, aby vám zůstala síla na další jednání

ARGUMENTACE – ZARUČENÝ ZPŮSOB PŘESVĚDČOVÁNÍ

- Rozdíl mezi argumentem a důvodem
- Příprava argumentů
- Trénink argumentů na praktických příkladech

!!!!!!!Téma je vhodné jako tréninkový den, nebo připojit k dnem obchodu nebo námitek...

Cíl:

Naučíme Vás rozdíl mezi důvodem a argumentem. Opakovaným tréninkem si osvojíte důležité rozdíly v argumentaci. Okamžitě se Vám otevře cesta k věrnému přesvědčování.

OTEVŘETE DVEŘE K SPOKOJENÉMU PRACOVNÍMU A OSOBNÍMU ŽIVOTU

- Co je to negativní emocionalita
- Jak nám ubližuje NO, a jak ji eliminovat
- Moje největší problémy a jejich odstranění
- Výhody pozitivního přístupu, a tvorba pracovních afirmací
- Čtyři pilíře života a následní životní (osobní i pracovní) spokojenost
- Rodinné modely a jejich vliv na práci
- Jak mít zdravý vztah k sobě
- Láska v našem životě
- Mysl, duše, tělo a zdraví
- Domov jako naše dobíjecí stanice
- Vize, sny a touhy

Cíl:

Cílem je v první řadě diagnostika pracovní a osobní (ne)spokojenosti. Odhalení úzkých míst, které navazují na všechny ostatní. Následně představení a pochopení propojení všech oblastí života. Ve druhé polovině školení si každý účastník nastaví za pomoci představených technik kroky, které povedou ke zlepšení jednotlivých oblastí a nastaví si akční plán pro svoji jedinečnou spokojenost s pracovním i osobním životem tak, aby na obou stranách dosahoval maximální výsledky.

OBNOVTE SVOJI ENERGII

- Čas versus energie
- N. Tesla, J. Rak, a jejich pohled na výkonnost
- Žrouty času, a jak se jich zbavit
- Spouštěče stresových reakcí
- Psychická a fyziologická reakce na stres
- Obrana proti stresu s využitím alfa hladiny
- Efektivní organizace pracovního dne dle timemanagementu 5. generace
- Jak přelstít d'ábla

Cíl:

Odhalíte tajemství, které zná jen minimum lidí na planetě. Čas nejde nadstavit, ale energii je možné obnovit. Objevíte jednoduché, ale zapomenuté možnosti, jak pracovat se svou energií, tak, abyste měli dostatek energie na všechno, co potřebujete. Je jedno, jestli je Vám 20, 30, 40, 50, 60, nebo 70 let, nalezením vlastní nabíječky naleznete opět sílu pracovat a žít s plným nasazením....

ARTETERAPIE, EFEKTIVNÍ NÁSTROJ NA ZVLÁDÁNÍ STRESU

- Vznik a vývoj arteterapie
- Proč arteterapie funguje

- Strategie arteterapie
- Produktivní versus receptivní terapie
- Uplatnění arteterapie v praxi
- Vnímání a představivost
- Symbolika barev
- Metoda transformace
- Metoda restrukturalizace
- Metoda animace pro zvládání traumatických zážitků
- Metoda imaginace

Cíl:

Dát tvar a podobu svým pocitům je první krok k učení, jak se vypořádávat a překonávat životní obtíže. Prostřednictvím uměleckého projevu nacházíme uklidnění od zdrcujících emočních krizí a traumat. Účastník má zažít zažit na arteterapeutických aktivitách pocit úspěšnosti. Jeho názory, intelekt nemají být terčem kritiky. Umožní se tak projevu a novému pohledu na problémy. Terapie má motivovat k experimentování v umělecké tvorbě, podněcovat dialog a adekvátně motivovat účastníka k provedení pozitivních změn ve svém životě. Pokoření stresu pomocí arteterapeutických technik je už jen pomyslná třešnička na dortu.

PREZENTUJTE SVÉ VÝSLEDKY JAKO

- Techniky komunikace před skupinou
- Principy prezentace na poradě, prezentace výsledků, projektů...
- Příprava prezentace v powerpointu
- Struktura a obsah prezentace
- Definice cíle a účelu prezentace
- Řečnické nástroje (Propojení, vyprávění, vysvětlování, přesvědčování, odhalování)
- Techniky přesvědčování, reakce na otázky
- Hlas a rétorická cvičení

- Přesvědčivě, srozumitelně, věcně a zajímavě sdělovat informace
- Zásady využívání prezentačních a audiovizuálních pomůcek
- Renaissance přednášek

Cíl:

Osvojí si osobitou techniku verbální a neverbální komunikaci. Odstraní většinu prezentačních zlovyků. Naučí se poutavě a efektivně prezentovat jak nápady, názory, tak i výsledky své práce. Zlepší si rétorickou zdatnost, a slovní zásobu. Pomocí kamery a zpětné vazby pochopí důležitost věcné a „neprůstřelné“ komunikace.

VŮDCOVSTÍ A TVORBA CÍLŮ

- Psychologie a profil osobnosti
- Smutná cena za průměrnost
- Velkolepé odměny za mistrovské vůdcovství
- Schopnosti, temperament, charakter
- Vnitřní a vnější faktory motivace
- Z bouřlivých časů vzejdou velký vůdci
- Stát se vůdcem znamená, stát se nejdřív skvělým člověkem
- Přenos firemní kultury do praxe
- Postoje a zdroje vůdce
- Rozdíly mezi vedoucím a vůdcem
- Etický rozměr vůdce
- Stanovení cílů podle MBO

Cíl:

Cílem je porozumět sobě, aby mohli rozumět ostatním, volit tak správný způsob komunikace a vedení. Zlepší se citlivost vůči ostatním, což vylepší mezilidské vztahy. Posílí to vnímání nových podnětů vedoucích k novým příležitostem. Ztotožnit se s firemní kulturou, být vzorem pro ostatní, a dokázat ji aplikovat v praxi. Zefektivní si metodu SMART na tvorbu firemních cílů.

JAK BÝT TOP MANAŽEREM I BEZ TITULU

- Technika rozhodovací – Diagram příčin a následků
- Technika prognózování – Delfská technika
- Strategická technika – PEST analýza, konkurenční analýza, portfoliová analýza, VRIO
- Technika pro marketing – Čtyři P
- Technika vedení lidí – Řízení podle cílů MBO, Delegování, Manažerská mřížka,
- Technika sebeřízení – Eisenhowerův princip

Cíl:

Osvojí si 5–7 manažerských technik (výběr ze 70), aby se zbavili pochybností, a přijali roli manažera i bez školního titulu. Pochopí paralelu manažer v práci – a v životě, a uvědomí si, že každý je manažer, minimálně svého života. A když dokáže řídit osobní rodinu, děti, bydlení, finance, zvládne stejný závazek i v práci. Pomocí přesných postupů si vyzkouší manažerské techniky na konkrétních pracovních příkladech, a budou je tak moci převádět do praxe.

XX
XX

PRO 55+:

PŘIJÍMEJTE ZMĚNY JAKO KOŘENÍ ŽIVOTA, aneb JAK VYUŽÍT MODERNÍ NÁSTROJE PRO ZAMĚSTNANCE 55+

- Co je to stereotyp
- Jak vznikají stereotypy
- Proč nám stereotypy brání v rozvoji
- Které stereotypy jsou ku prospěchu
- Co nám bere, a co přináší změna
- Aplikace změn do praxe
- Výhody a používání datových schránek

- Využití online možností k úspoře času
- Metody práce s online produkty

Cíl:

Jediná konstanta v životě je změna! Přijmutím tohoto faktu se naučíme vnímat změnu jako každodenní novou příležitost k nalezení efektivních možností práce. Pochopení, že to, co naučil náš praděda našeho dědu, děda našeho otce, a otec nás, už nestačí na žití v téhle době (například rozpálit a vařit v kamnech – dnes ovládáme a používáme indukci k zrychlení času v kuchyni) nám přinese odvahu zkoušet nové možnosti, a zapojit se tak do moderního světa plného vymožeností

Používáním moderních nástrojů si ušetří čas na volnočasové aktivity, a nemusí zůstat v práci déle. (datové schránky, online školení, porady, jednání, prezentace...) Vytvoří si procesní mapy pracovních činností, a tím zabezpečí odstranění chybovostí, nebo zapomínání.

JAK SI DOBÍJET BATERKY VE VĚKU 55+, aneb DO PRÁCE PO PADESÁTCE S RADOSTÍ

- Struktura osobnosti
- Psychologie a profil osobnosti
- Schopnosti, temperament, charakter
- Vnitřní a vnější faktory motivace
- Pochopení smyslu života a práce
- Jak najít vnitřní poklad
- Proměny v běhu života
- Vděčnost, trvalé štěstí
- Odstranění pastí stresu
- Plamen života
- Umění nextingu

Cíl:

Odhalíte tajemství, které zná jen minimum lidí na planetě. Čas nejde nadstavit, ale energii je možné obnovit. Objevíte jednoduché, ale zapomenuté možnosti, jak pracovat se svou energií, tak, abyste měli dostatek energie na všechno, co potřebujete. Je jedno jestli je Vám 20, 30, 40, 50, 60, nebo 70 let, nalezením vlastní nabíječky naleznete opět sílu pracovat a žít s plným nasazením....

JAK PŘEDAT PRÁCI SVÝM NÁSTUPCŮM

- Hodnota znalostí a dovedností
- Hodnota zkušenosti
- Proč nás mladí nemůžou odsunout na druhou kolej
- Porovnání pracovních příběhů dvou CZ podnikatelů (předávání/nepředávání znalostí a následné dopady (Mejta/Dědek))
- Pojistěte si břemeno dožití
- Důležitost a výhody procesních map
- Tvorba procesních map
- Systém delegování
- Tvorba metodik a postupů mých znalostí, dovedností a zkušeností
- Metody předávání zkušeností

Cíl:

Naučí se přistupovat k předávání svých znalostí jako k dědictví s věčným břemenem dožití. Pochopí, že předání svého KNOW HOW je důležité pro zachování procesů ve firmě stejně jako v osobním životě, aby jejich „řemeslo“ nevyhynulo. Nastaví si popis pracovních činností, a za pomoci mladší generace vytvoří přesné postupy „kuchařky“ své dlouholeté činnosti, aby mohli spokojeně odpočívat v důchodu, nebo být následným mentorem na částečný úvazek, a firma měla zabezpečený plynulý chod.

AGE MANAGEMENT

- Výhody age managementu

- Čtyři pilíře managementu
- Životní fáze zaměstnance
- Způsoby vedení lidí
- Motivace dle životních fází člověka
- Tvorba diverzifikovaného týmu
- Výhody diverzifikovaného týmu
- Metody komunikace ve vícegeneračním týmu
- Asertivita versus agresivita v komunikaci
- Jak odstranit konflikty v týmu

Cíl:

Naučí se způsobů řízení s ohledem na věk zaměstnanců. Dokáží přihlížet k průběhu životních fází člověka na pracovišti a zohlednit tak jeho měnící se zdroje v průběhu stárnutí. Nabízíme komplexní přístup k řešení demografické situace formou řízení jednotlivých faktorů. Věkově diverzifikovaný tým přináší nejefektivnější formu spolupráce.

VYMĚŇTE NEGATIVITU ZA POZITIVNÍ PŘÍSTUP

- Co je to negativní emocionalita
- Jak nám ubližuje NO
- Jak odstranit NO
- Moje největší problémy
- Metody jejich odstranění
- Výhody pozitivního přístupu
- Tvorba pracovních afirmací
- Rodinné modely a jejich vliv na práci
- Jak mít zdravý vztah k sobě
- Láska v našem životě
- Mysl, duše, tělo a zdraví

- Domov jako naše dobíjecí stanice
- Vize, sny a touhy

Cílem je vyjádřit a definovat všechny negativní momenty v práci, odprostit se od nich a přestat myslet na minulost. Společně nastavíme opatření k odstranění reálných problémů a představíme vědou ověřené pozitivní přístupy a metody. Na konkrétních cvičeních si individuálně nastaví vlastní afirmace a postupy, aby s radostí zapomněli na negativní přístup a pozitivní cestou dosahovali co nejefektivnějších předem stanovených cílů.

JAK PŘEŽÍT DRAVOST MLÁDÍ A NEZBLÁZNIT SE

- Co a proč mi vadí na mladých
- Stáří jako největší životní dar
- Proč je důležité pochopit mladé bez očekávání reciproce
- Proč nás mladí neberou a jak to odbourat
- Čtyři pilíře života a jejich důležitost pro sounáležitost v týmu
- Výhody diverzifikovaného týmu
- Metody komunikace ve vícegeneračním týmu
- Asertivita versus agresivita v komunikaci
- Jak odstranit konflikty v týmu
- Efektivní práce mezi generacemi pro stabilní a progresivní firmu

Cíl:

Cílem je přijmutí stáří (zralosti) jako daru, který se všem nedostává, zvláště v dnešní době. Pochopením svého daru, si ulehčí cestu k porozumění mladší generace, a začnou na ně nazírat jako na své děti, nebo vnoučata, kterým občas také nerozumí, ale udělají pro ně vše na světě. Propojením společné práce mezi generacemi zabezpečí firmě efektivní procesy a předávání zkušeností.

ASERTIVITA A SEBEDŮVĚRA PRO GENERACI 55+

- Definice a pochopení sebevědomí
- Odstranění bloků sebedůvěry
- Proč generace 55+ vnímá asertivitu jako agresivitu
- Asertivní techniky a metody v praxi
- Čtyři druhy chování a osobní styl pro 55+
- Vznik a typy konfliktů ve vícegeneračních týmech
- Diagnostika řešení konfliktních situací
- Obligace jako efektivní nástroj komunikace pro 55+
- Využití selektivní ignorace v napjatých situacích
- 9 druhů manipulace, a její praktické využití

Cíl:

Pochopit a odstranit již zažitá bloky vedoucí k nízké sebedůvěře. Nastavit vnímání asertivity jako komunikačního nástroje, který nazírá na ostatní jako na rovnocenné partnery, a nastavuje komunikaci i ve vícegeneračních týmech velice věcně, uctivě, směřujíc k všestranní spokojenosti. Tréninkem zvládnutí emočně náročných situací si osvojí metody, jak zvládat konflikty i manipulaci na všech úrovních firmy.