

## < Hlavní tréninkové programy >

Obsahují základní složky modulů „Krauthammer International“. Jejich cílem je poskytnout nástroje pro zlepšení interpersonální komunikace mezi lidmi a současně rozvíjet chování a přístupy typické pro konkrétní funkční oblast.

### > Leadership & management

---



#### **Mezinárodní program vedení a řízení – vedení a řízení podniku, vedení a řízení lidí – 2x3 dny nebo 3x2 dny**

Tento program je určen pro mezinárodní manažery. Zaměřuje se na dvě hlavní dimenze vedení: *podnik a lidé*. Byl vytvořen ve spolupráci s „The Strategy Academy“, která se podílí i na tréninku, a zkoumá paradoxy spojené s oběma zmíněnými dimenzemi. Trénink probíhá na základě osobních obchodních případů s použitím modelu „Double Helix®“.



#### **Leadership – od vize k akci – 5denní program 2+(3x1) den**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Cílem programu je umožnit zkušeným manažerům (prezidentům, generálním ředitelům, členům představenstva a top managementu ...) vyjasnit „vizi“ a převést ji do vysoce efektivní „akce“ a současně sladit strategii s kulturou a strukturou společnosti. Úkolem manažera je svým osobním stylem zajistit, aby bylo rozhodování i chování koherentní a relevantní.



#### **TOP management – stojíme před změnou – 7denní program**

Tento program byl připraven pro řídicí pracovníky, kteří nesou odpovědnost za vytvoření podmínek pro podnikový růst, implementaci obtížných změn a rozvoj směřující k přínosnému využívání rozdílů a potenciálu jednotlivců.



#### **Manažerské dovednosti I + II – být vzorem přináší výsledky – 7denní program I (4x1) + II (3x1) den**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Program se zaměřuje na řízení výkonnosti na kolektivní i individuální úrovni. Manažeři zde získají dovednosti pro vedení, motivování a koučování jednotlivých podřízených. Dodáme každému energii a dynamiku, abychom jej dovedli a nasměrovali na další úroveň jeho osobního rozvoje.



#### **Management první úrovně – dnešek je příležitostí – 4denní program 4x1 den**

Hraní rolí připravených v rámci tohoto programu umožní novým manažerům osvojit si základní nástroje komunikace a klíčové postoje potřebné k úspěšnému řešení a sebejistému zvládnutí každodenních situací.



#### **Asistent/ka managementu – přidaná hodnota pro manažera – 4denní program 4x1 den**

Asistent manažera plní jedinečnou úlohu strážce image, informačního filtru, organizátora a pravé ruky. Díky tomuto programu se naučí optimálně využívat svého potenciálu, přičemž účinnost se ještě zvýší, pokud manažer absolvuje stejný trénink.

### > Prodej & vyjednávání

---



#### **Leadership prodejního týmu – motor výkonnosti – 7denní program 7x1 den**

Tento trénink má pro účastníka dva cíle – vytvořit optimální podmínky fungování prodejního týmu a ukázat příkladnost a zapojení do prodeje a vyjednávání. Tyto dvě vzájemně se doplňující a provázané oblasti jsou v rámci tohoto tréninku procvičovány najednou.



#### **Strategický prodej a klíčový zákazník – zvládnutí komplexních procesů – 4denní program 4x1 den**

Prodej globálních a komplexních řešení vyžaduje schopnost rozlišovat mezi rolmi a pozicemi všech aktérů v procesu rozhodování. Na všechny je nutno brát ohled – čerpat z vhodných postojů a strategií.



#### **Prodejní dovednosti – od hledání potenciálních klientů k aktivní referenci – 5denní program 5x1 den**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Program pokrývá všechny fáze prodejního procesu produktů a služeb. Provede obchodníky krok za krokem od průzkumu trhu a identifikace potenciálního klienta, přes jednotlivé fáze vyjednávání a komunikace včetně zvládnutí námitek až po uzavření obchodu a obhájení ceny. A to vše s přihlédnutím k odbornému zaměření každého účastníka.



#### **Vztahy se zákazníkem – správným přístupem ke spokojenosti – 3denní program 3x1 den**

Tento trénink je určen pro techniky, pracovníky klientských oddělení, administrativní personál a „back office“. Zaměřuje se na vytváření zdravých dodavatelsko-odběratelských vztahů – externích i interních. Jeho cílem je optimalizovat způsob a dopad komunikace účastníků s klienty. Konečným záměrem je vytvořit příznivé podmínky pro konstruktivní vztahy a nová partnerství.

### > Trenéři, koučové & konzultanti

---



#### **Trénink trenéra – předání dovedností – 3x1 den**

V rámci tohoto tréninku si vnitropodnikovní trenéři osvojí klíčové prvky „přístupu Krauthammer International“ a to pomocí interaktivní a dynamické výukové metody, kde se střídá teorie s praxí a osobním přínosem.



#### **Trénink kouče – vést, podporovat, rozvíjet – 3x1 den**

Interní koučové si osvojí škálu diagnostických nástrojů, procvičí různé varianty a metody koučování, využijí konfrontační postoj a další podpůrné styly nezbytné pro rozvoj osob, které vedou.



#### **Trénink konzultanta – vyřešení problému – 3x1 den**

Tento praktický program poskytne specializovaným/odborným konzultantům (především z oborů IT, technologie, finance, právo atd.) přístup k jasné a osvědčené metodice; dále také umožňuje vždy respektovat a brát v úvahu lidský rozměr komunikace v každém kontextu.

## < Tématické tréninkové programy >

Zaměřují se na vybraná témata z hlavních tréninkových programů. Tématický trénink lze absolvovat samostatně nebo jako doplněk k hlavnímu tréninku.



### **Řízení času a osobní organizovanost – čas na život – 3denní program 3x1 den**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Učinit základní volby, nastavit priority, uvědomit si své stereotypy související s časem, získat účinné organizační nástroje. To jsou základní témata obsahu tréninku. Konečným cílem je optimalizovat rovnováhu mezi pracovním a soukromým životem.



### **Prezentační dovednosti – ovlivňování posluchačů a přesvědčivý veřejný projev – 2denní program 2x1 den**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Skupiny s omezeným počtem účastníků, kde každý účastník několikrát vystoupí ve formálních cvičeních, improvizacích a osobních prezentacích, videoanalýza na místě. Tento program vytváří velmi specifické prostředí, podobné koučinku.



### **Vítězné vyjednávání – win-win vyjednávací přístup a 40 vyjednávacích gambitů – 3denní program 3x1 den**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Tento trénink je určen všem, kteří vyjednávají. Optimalizuje přípravnou fázi, strategii přístupu, kreativitu a taktiku. Účastníci získají základní postoje a reakce „silných a schopných vyjednávačů“, kteří ovládají své emoce a zachovávají si flexibilitu a pozornost po celou dobu jednání.



### **Multikulturní řízení – „byznys“ na mezinárodní úrovni – 2x1 den**

Tento program představuje mýty, hrdiny, symboly a hodnoty kultur hrajících významnou roli v dnešním podnikatelském světě. Pasti a chyby, kterým je třeba se vyhnout v jednotlivých zemích a hlavní aspekty interkulturních rozdílů. Účastníci se dozví, jak zvládat většinu kritických situací, které tyto rozdíly mohou často způsobit.



### **Zvládání stresových situací – napětí ve vztazích, osobní zdroje – 2x1 den**

Program je zaměřen na čtyři hlavní témata: zlepšení povědomí o osobních stresových faktorech, hospodaření a řízení osobní energie a životního stylu, sebeuvědomění (základní překážky a potřeby), schopnost efektivně komunikovat v obtížných situacích.



### **Řízení projektů – zajišťování kolektivní výkonnosti – 2x1 den**

Jedná se o základní kámen projektového řízení a/nebo přípravy maticových struktur. Cílem je pomoci každému účastníkovi definovat rámec projektu, identifikovat klíčové kroky, a rozvíjet chování zajišťující úspěch.



### **Situační styl vedení – individuální přístup – 3denní program 2x1 den + osobní hodinová konzultace**

Znalost různých „typů osobností“, přízpůsobení stylu komunikace, zvládnutí osobních neshod, reakce správným způsobem na základní potřeby osoby, s kterou jednáme – to jsou témata tvořící jádro tohoto tréninku. Doporučen pro absolventy programů z hlavních tréninkových programů „Leadership & Management“.



### **Proces rozhodování a řízení změny – zvážit správnou volbu, úspěšná změna – 2x1 den**

Účastníci získají schopnost zvažovat a vyhodnocovat různé parametry, které jsou v sázce při významné změně, jak vybrat nejlepší možné rozhodnutí s přihlédnutím k relativní váze zainteresovaných osob s rozhodovacími pravomocemi. Naučí se, jak komunikovat, zajistit podporu a řídit přechod, očekávat a zvládat neochotu proti změně.



### **Fúze a akvizice – rozvoj podnikatelského výkonu v době radikálních změn – 5x1 den nebo 2x2 dny**

Trénink je zaměřen na nejobtížnější oblast všech fúzí a akvizic - překonání tzv. akvizičního syndromu. Mezi jeho projevy patří nejistota, pokles důvěry, zaměření na individuální cíle a prospěch, zhoršení komunikace, pokles motivace, boj mezi útvary, ztráta klíčových manažerů a specialistů, pokles produktivity, zhoršení pozice na trhu.



### **Strategické myšlení – rychlá a efektivní cesta k rozvoji podnikatelských výsledků – 3x1 den nebo 1x3 dny**

Tento trénink se zaměřuje na zvládnutí 3 kroků strategického myšlení, pochopení výzev vyplývajících ze strategických rozhodnutí, schopnost iniciovat změny spojené se strategickým myšlením, rozlišení systémového a operativního přístupu v manažerské práci, použití technik pro analýzu výchozí pozice, vývojových trendů a očekávaného budoucího vývoje, použití technik pro stanovení souvislostí v systému podnikatelských procesů.



### **Intelektuální kapitál – efektivní řízení vlastní kariéry – 1 den + koučinková schůzka 0,5 dne**

V rámci tohoto programu se účastníci zaměří na své dlouhodobé kariérové priority a vytvoří optimální cestu k jejich dosažení na základě vlastního osobnostního typu, vzdělání, praxe a individuálních životních preferencí. Součástí programu je individuální 0,5-denní koučinková schůzka.



### **Key Account Management – dosahování výsledků ve spolupráci s klíčovými zákazníky – 2 dny**

Pochopení rozdílů mezi rolí přímého prodejce a Key Account Managera je rozhodující pro naplnění mise Key Account Managementu. Tento program dává nástroje pro optimalizaci vynaložených zdrojů a řízení vztahu s klíčovými klienty na základě využití skutečných konkurenčních výhod společnosti.



### **Etiketa – vaše sebevědomí ve společnosti – 1denní program**

**Aktuální termíny otevřených tréninkových programů v roce 2006**

Trénink je určen všem, kteří se pohybují ve společnosti a chtějí si být jisti sami sebou. Poskytuje základní orientaci při společenských událostech všech úrovní - od každodenní potřeby až k „výjimečným“ událostem. Je určen všem, kteří se účastní společenských akcí, seznamují se při jednáních s jinými lidmi, reprezentují svoji společnost, mají společenský styk jako hlavní náplň své činnosti.



### **Využití osobnosti a temperamentu při komunikaci, týmové spolupráci a vedení lidí**

Individuální nebo týmový program má za cíl prohloubit vztah důležitosti sebe poznání a poznání ostatních, vychází z konceptu psychologie osobnosti MBTI. Je založen na vyplnění vlastního dotazníku, který je softwarově zpracován. Dotazník neměří vlastnosti – ale osobní preference.



### **Pravidla a nástroje komunikace a jejich vědomé uplatňování**

Cílem programu je posílit vědomé uplatňování pravidel a zákonitostí v komunikaci, znát a využívat různé metody, nástroje a techniky nezbytné pro vytvoření vlastního postoje, přístupu a dosažení cílů prostřednictvím komunikace s lidmi.



### **Techniky tvůrčí práce a kreativní řešení problémů**

Program pomáhá naučit se využívat specifických jednoduchých metod a nástrojů umožňujících nalezení nových řešení použitelných v praxi, praktický trénink na konkrétním problému od hledání odrazových můstků, přes hodnocení a třídění k vytvoření konkrétních akčních plánů realizace.



### **Nadchni svého interního zákazníka – cesta k efektivní firemní kultuře – 1 den**

Cílem programu je optimalizovat způsob a dopad komunikace účastníků s interními zákazníky. Konečným záměrem je vytvořit příznivou firemní kulturu pro konstruktivní vztahy. Přínosy: pozitivní přispění k vytváření firemní kultury, posun od kultury „naše oddělení“ a „jejich oddělení“ k „partnerským“ vztahům, pozitivní zvládnutí obtížných situací a náročných požadavků zákazníků, lepší naslouchání potřebám klientů, způsoby kontroly citlivých situací – námitky, vyjednávání, stížnosti.