

Vzdělávací aktivita: MĚKKÉ A MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

Předpokládaný počet účastníku v 1 skupině: max. 12 osob		
Kurz	Maximální rozsah kurzu	Základní cíl kurzu
"Zdravé sebe-vědomí" aneb báječný život - využijte své podvědomí ve svůj prospěch	16	Uvědomění si svých možností, schopností a rezerv. Vybudování si zdravého seběvědomí.
5S	16	Definování standardní layoutu pracoviště v rámci jednotlivých výrobních technologií, zlepšení pracovního prostředí, atd.
8D Report- metodika zlepšování	16	Seznámit se s možností řešení problémů pomocí 8D reportů a objasnění jednotlivých disciplín.
Agilní metody řízení	16	Cílem kurzu je pochopit agilní metody řízení a naučit se tyto metody používat v praxi.
Akademie mistrů	16	Prohloubení manažerských dovedností mistra, zlepšení statutu jeho postavení, kompetencí či komunikačních a motivačních dovedností.
Akademie pro mistry	16	Prohloubení manažerských dovedností mistra, zlepšení statutu jeho postavení, kompetencí či komunikačních a motivačních dovedností.
Akční plány a měření výkonnosti	16	Naučit se měření nákupních procesů a výkonnosti firmy.
Akvizice nových zákazníků	16	Rozšířit si své dosavadí znalosti a dovednosti v oblasti vyhledávání nových zákazníků.
Analýza a řízení rizik	16	Seznámit se s identifikací a zabezpečováním rizik, s vyhledáváním faktorů, analýzou a vyhodnocení. Naučit se vypracovávat zprávu.
Analýza komodit a dodavatelů	16	Umět sloučit hlavní informace o nákupních procesech, naleznout potenciál pro zlepšení.
Analýza kořenových příčin	16	Naučit se jakými metodami lze sbírat data o příčinách problémů a jak zanalyzovat zjištěná data.
Analýza potřeb klienta při obchodním jednání	16	Vedení a struktura obchodního jednání, konstruktivní zjišťování potřeb, zpracování nejčastějších námitek zákazníka. Techniky uzavírání obchodu, atp.
Analýza pozic a postojů - průlomové "win - win" vyjednávání	16	Naučit se proces řešení konfliktů, nepokazit vztahy na pracovišti svým jednáním a naučit se metody vyjednávání.
Analýza pracoviště	16	Zvládnout nastavit správný layout pracoviště tak, aby docházelo k přesnému toku materiálu a zároveň, aby nedocházelo k časovým ztrátám
Angažovanost	16	Motivace - vnější a vnitřní motivace, loajalita, typologie zaměstnance. Budování respektu - kompetence a provomoci, partnerství.
APQP - moderní plánování kvality (Control Plan)	16	Orientovat se v etapách plánování kvality výrobku a naučit se používat vhodné nástroje kvality.
Argumentace a vyjednávání	16	Získat zkušenosti a dovednosti v oblasti argumentace a vyjednávání a díky nim snadno vyřešit konflikty.
Asertivita	16	Seznámit se s principy a zásadami asertivní komunikace, identifikovat silné stránky účastníků a jejich rezervy v asertivitě, jak eliminovat případné bariéry v asertivní komunikaci.
Asertivita a řešení konfliktů	16	Osvojit si asertivní způsob chování a umět vyřešit konflikty.
Asertivita a řešení konfliktů z pohledu mistra	16	Osvojit si asertivní způsob chování a umět vyřešit konflikty z pohledu mistra
Asertivní jednání	16	Cílem kurzu je naučit se jak jednat přímo a otevřeně, abyste dokázali prosadit vlastní zájmy a požadavky ale také jak se účinně bránit manipulaci a vyvarovat se manipulaci druhých.
Asertivní techniky	16	Seznámit se s technikami asertivního chování.
Aspekty bezpečnosti v organizaci	16	Seznámit se s případy, co vše bezpečnost v organizaci zahrnuje a koho se týká.
Audit výrobku a procesu	16	Zvládnout vést procesní a výrobní audit v souladu s normami ISO a VDA.
Bezpečnost informací	16	Naučit se jak správně zabezpečit informace.
Bezpečnostní dovednosti pro zaměstnance přicházející do styku s veřejností	16	Seznámit se se základy řízení rizik a naučit se vnímat varovné signály.
Brand management	16	Porozumět značce společnosti a v souladu s ní vybudovat správnou strategii společnosti.
Budování a vedení motivovaného týmu	16	Co dělá z pracovní skupiny sehraný tým, jaká je role manažera, jak aktivovat vlastní energii a motivaci a vše potřebné pro budování a vedení motivovaného týmu.
Budování týmu - outdoorové hry pro management	16	Výcvik manažerských dovedností – vůdcovství, efektivní komunikace, zadávání cílů.
Budování týmu a týmová spolupráce	16	Naučit se jak vytvořit efektivní tým, jak ho vést a motivovat a zároveň poznat význam úspěšného týmu.

Budování vztahů se zákazníkem, vztahový marketing	16	Porozumět principu budování vztahů a následně dokázat navázat upřímný obchodní vztah se svým zákazníkem.
Budte proaktivní	16	Být proaktivní na základě samostatnosti, odpovědnosti, vlastní aktivity.
Category management	16	Získat přehled o koncepci podnikání založené na koordinaci strategií, pro rozšíření svých znalostí oblasti výběru informačních zdrojů a jejich analýze.
Cenová a distribuční politika, integrovaná konkurence	16	Vyjasnit si pojem cenová a distribuční politika a osvojit si celkovou problematiku.
Cenová politika	16	Porozumět celkové problematice cenové politiky a naučit se využívat nástroje vhodné pro tvorbu kalkulací a cen.
Cenové vyjednávání	16	Osvojit si vyjednávací proces a naučit se vyjednávací styly a taktiky.
Cesta produktivity	16	Nalézt správný směr pro navýšení produktivity ve společnosti.
Co by měl o marketingu vědět každý	16	Porozumět důležitosti marketingu a seznámit se se základními nástroji.
COPYWRITING	16	Naučit se probudit vlastní kreativitu. Jak správně napsat text, který budete prodávat či článek který si bude chtít přečíst každý.
Data pro průmyslové inženýrství	16	Naučit se sledovat ukazatele výkonnosti a definovat si jejich metodiky.
Delegování jako manažerská kompetence	16	Naučit se delegování, co delegovat lze a co nelze. Dozvíte se jaké jsou styly delegování a mnoho dalšího k tomuto tématu.
Delegování pravomocí	16	Naučit se jak efektivně delegovat a seznámit se s možnostmi.
Development centre	16	Identifikace kompetencí zaměstnanců a nastavení plánu dalšího rozvoje. Nalezení potenciálu pracovníků a zhodnocení dovedností.
DMAIC	16	Seznámit se s metodou DMAIC.
Dotazování a naslouchání	16	Zvládnout proces komunikace. Dozvíte se jaké jsou druhy otázek, které je možné používat, jak klást správně ty správné otázky, jak se vyhnout manipulaci a mnoho dalšího.
Efektivní akviziční obchod na základě dat CRM	16	Naučit se jak efektivně využívat CRM v rámci akvizice.
Efektivní argumentace	16	Naučit se argumentovat a získat přehled nad rozhovory.
Efektivní emailová komunikace	16	Naučit se psát efektivně skrz emailovou komunikaci.
Efektivní komunikace	16	Prohloubení komunikačních dovedností. Vybudování komunikačního prostředí, poskytování zpětné vazby, odstraňování komunikační bariery, efektivní nástroje komunikace, atp.
Efektivní komunikace - základní stavební kámen týmové práce	16	Zefektivnit komunikaci v týmu - předávání informací, komunikační strategie, verbální a neverbální komunikace, výcvik v pozitivní komunikace.
Efektivní komunikace na pracovišti	16	Zefektivnit komunikaci na pracovišti - předávání informací, komunikační strategie, verbální a neverbální komunikace, výcvik v pozitivní komunikace.
Efektivní komunikace s klientem (sociální služby)	16	Naučit se principům efektivní komunikace jako je vedení rozhovoru, základní vyjednávací strategie, respektování potřeb klientů, komunikační techniky, atp.
Efektivní komunikace v cizím jazyce		Naučit se efektivně komunikovat cizím jazykem
Efektivní koučování obchodu	16	Seznámit manažery s efektivním koučováním prodejních aktivit.
Efektivní marketing pro oblast cestovního ruchu	16	Seznámit se se základy marketingu a nalézt efektivní řešení, jak lze marketing využít v oblasti cestovního ruchu.
Efektivní práce s časem	16	Stanovování priorit a práce s nimi. Rozlišení mezi činnostmi naléhavou a důležitou a efektivní práce s časem.
Efektivní procesy	16	Optimalizace výrobních procesů. Zvádnutí procesů ve firmě a způsoby měření efektivity procesů. Metody plánování výroby a efektivní práce s plánem.
Efektivní propagace a marketing na Facebooku a dalších sociálních sítích	16	Vyhodnotit marketingovou strategii a zorientovat se v současných trendech sociálních sítí.
Efektivní přátelská obsluha	16	Zlepšit chování obsluhy, rozvíjet a upevňovat jejich dovednosti.
Efektivní přátelský manažer	16	Osvojit si prvky přátelského managementu.
Efektivní přátelský prodej	16	Zvládnout odhalit slabá místa v procesu prodeje a postupně je eliminovat.
Efektivní předávání informací	16	Vytvoření vlastního komunikačního stylu, ucelení sdělení a pozitivního vyjadřování. Naučení se techniky kladení otázek či odbourání chybných slovních návyků (tzv. slovní "vaty"), žádady vedení porad, atp.
Efektivní řešení kořenových příčin problémů (RAPID PROBLEM SOVING)	16	Seznámení s problematikou systematického řešení problémů. Na kurzu budou představeny metody hledání příčin vzniku problému, analýza dat a pochopení příčiny problému, nástroje pro eliminaci kořenové příčiny, atp.
Efektivní řízení pro manažery	16	Naučit se efektivně řídit procesy společnosti z pozice manažera.
Efektivní řízení procesů a využívání technik k jejich naplánování a realizaci	16	Optimalizace produkčních a podpůrných procesů. Na kurzu budou představeny základy optimalizace podpůrných procesů, fáze procesů, atd.

Efektivní telefonická komunikace	16	Zvládnout vést efektivně telefonický hovor, hovořit stručně, jasně, srozumitelně.
Emoce a jak je pozitivně využívat		Naučit se pracovat s vlastními emocemi.
Emoční inteligence	16	Naučit se pochopit principy emoční inteligence - jako je sebeuvědomění, sebeovládání, svědomistost, motivace, empatie či společenská obratnost.
Empowerment	16	Seznámení se stylem vedení pracovníků, které má vést ke zvýšení důvěry ve vlastní schopnosti.
Environmentální management - ISO 14001	16	Seznámit se s požadavky ČSN EN ISO 14001.
Ergonomie a lidský faktor (Ergonomie a její vliv na výkonnost člověka)	16	Seznámit se s oblastí ergonomie a s jejími současnými trendy, pochopit její význam a naučit se prakticky využívat.
Etapizace	16	Správné používání etapizace.
Evaluace	16	Seznámit se s problematikou evaluace.
Excelentní nákupy	16	Získat znalosti a dovednosti v oblasti optimalizace procesu nákupů a snižování nákladů.
Facilitace a vedení porad	16	Naučit se vést porady efektivně, zvládnout sledovat tok myšlenek a tok nápadů.
Firemní hodnoty a firemní kultura		Osvojit si základy firemní hodnoty a kultury - čím je tvořena, její roviny, cíle, zdroje typy firemní kultury. Jaká jsou její specifika či pravidla.
Firemní konstelace		Naučit se, jakými způsoby lze zlepšovat vztahy mezi zaměstnanci.
Firemní kultura	16	Osvojit si základy firemní kultury - čím je tvořena, její roviny, cíle, zdroje typy firemní kultury. Jaká jsou její specifika či pravidla.
Firemní kultura a etické chování	16	Naučit se komunikovat firemní vizi a její hodnoty skrz firmu. Pochopit význam organizované interní komunikace. Zvýšit kompetence interpersonální komunikace.
Firemní kultura a týmová práce	16	Osvojit si základy firemní kultury a týmové práce.
Firemní kultura pro top management	16	Seznámení se základy firemní kultury a pochopení možností jejího rozvinutí v potřebném směru s ohledem na konkrétní činnost organizace.
FMEA	16	Naučit se identifikovat úsek možného vzniku chyb ve výrobě.
FMEA - analýza možného výskytu a vlivu vad	16	Zamezit opakování chyb.
FMEA v automobilovém průmyslu	16	Seznámit se s metodou FMEA a dokázat ji aplikovat v automobilovém průmyslu.
Generační management	16	Dokázat správně vyhodnotit ambice svého týmu a naplno je využít.
Hodnocení a systém odměňování zaměstnanců	16	Seznámení se s významem a užitkem hodnotícího procesu. Zaměření se na poskytování konstruktivní zpětné vazby v rámci hodnotícího rozhovoru. Porozumění hodnotící škále a hodnotícím formulářům v závislosti na odměňování pracovníků. Určeno pro skupinu řídicích pracovníků.
Hodnocení dodavatelů v oblasti nákupu	16	Zvládnout efektivně zhodnotit dodavatele a nastavovat strategii řízení rizik.
Hodnocení pracovníků	16	Rozvoj objektivního hodnocení pracovníků, prohloubení znalostí a dovedností v jejich hodnocení. Cílem kurzu je také naučit se porozumět osobním dispozicím zaměstnance a zvyšování jejich spokojenost a stabilizaci.
Hodnocení pracovníků, vedení hodnotících rozhovorů	16	Rozvoj objektivního hodnocení pracovníků, prohloubení znalostí a dovedností v jejich hodnocení a vedení hodnotících pohovorů.
Hodnotící pohovory - systém a řízení	16	Jak správně vést hodnotící pohovor. Vyjasnění cílů hodnotících rozhovorů, příprava a průběh hodnotících pohovorů a jeho analýza.
HR controlling - jak stanovovat ukazatele strategické a operativní, případová studie	16	Využití HR controllingu a jeho přínos. Měření výkonnosti v řízení lidských zdrojů.
HR marketing	16	Seznámení se s důležitostí firemní kultury při budování personálního marketingu. Naučit se oslovit správné lidi do svých týmů za použití marketingových nástrojů.
HR mentoring a koučink	16	Podpora HR pracovníků při nastavování personálních procesů.
Hygge jako šťastný způsob života a práce	16	Jak žít přítomným okamžikem. Vytvářet si příjemné prostředí a těšit se z maličkostí.
Change management	16	Získání schopností pro zavádění a řízení změn. Jak efektivně realizovat strategické plány a posílit konkurenceschopnost na trhu.
IMAGE obchodníka	16	Naučit se správné image obchodníka - jak správně chodit na jednání, na co si dát pozor, jak se přizpůsobit klientovi, mluva obchodníka, sebe prezentace, první dojem, práce s mimikou, atp.
Implementace koučovacího přístupu do hodnotících rozhovorů	16	Zavádění koučovacího přístupu do hodnocení. Příprava kritérií hodnocení.
Individuální koučink	16	Metody koučinku k řízení vztahů v osobním i profesním životě. Rozpoznání mentálních vzorců. Zaměřeno na reálné cíle účastníků.
Informační systémy bezpečnosti a jejich integrace	16	Cílem kurzu je naučit účastníky dovednostem pro vytváření integrovaného bezpečnostního systému společnosti.
Inovace firemního marketingu a její postup	16	Získat přehled jak zdokonalit marketing společnosti.

Inovační management	16	Seznámit se s inovačním řízením, poznat jeho metody a umět je efektivně využívat.
Integrovaný management	16	Seznámit se s ekologickým managementem, havarijním plánováním či manažerskými dovednostmi vedoucích pracovníků v zemědělství.
Interní auditor 1 - systémy	16	Získat znalosti v oblasti realizace procesů auditování v řízení kvality.
Interní auditor 2 - procesy	16	Získat znalosti v oblasti zabezpečování procesů v systému řízení kvality.
Interní auditor 3 - zavádění, auditování, certifikace	16	Získat znalosti v oblasti zavádění, auditování a certifikace systémů řízení kvality.
Interní auditor dle ČSN EN ISO 14001 (EMS)	16	Seznámit se s požadavky ČSN EN ISO 14001.
Interní auditor dle ČSN EN ISO 9001 (QMS)	16	Seznámit se s požadavky ČSN EN ISO 9001 a naučit se vést interní audity.
Interní auditor dle ČSN ISO 45001	16	Seznámit se s požadavky ČSN EN ISO 45001 a naučit se vést interní audity.
Interní auditor systémů QMS (řízení jakosti) a EMS (řízení prostředí)	16	Seznámit se s požadavky řízení jakosti a řízení prostředí.
Jak být flow = jak zvýšit motivaci a výkonnost		Naučit se metody pro zvýšení vlastní motivace a výkonnosti.
Jak být viděn v online světě, aneb moderní marketingové trendy	16	Dokázat ovlivnit zákazníky na online trhu pomocí správné komunikace.
Jak digitalizovat firemní komunikaci	16	Získat znalosti v oblasti digitalizace firemní komunikace.
Jak efektivně vytvářet úspory v nákupu, krok za krokem	16	Získat znalosti v oblasti nákupních a dodacích podmínek, docílit úspor peněz a nákladů.
Jak na zdravou životosprávu doma i v zaměstnání	16	Správná životospráva v závislosti na druhu profese. Stanovení si reálných cílů v péči o zdraví.
Jak nehodnotit zaměstnance aneb průběžná zpětná vazba	16	Umění podat konstruktivní kritiku a pochvalu, tak aby byla přijata.
Jak posílit koncentraci a obočít stres	16	Techniky práce se stresem. Prevence syndromu vyhoření.
Jak rozpoznat a rozvíjet talent pracovníka		Naučit se rozpoznat silné stránky svého pracovníka, umět ho podporovat a pomáhat mu jeho schopnosti vyvíjet.
Jak rozvíjet intuici		Naučit se vnímat své vnitřní hlasy a umět je využívat v soukromém i kariérním životě.
Jak se zbavit strachu	16	Cílem je rozpoznat naučené obavy a zbavit se jich.
Jak zdravě zvítězit na únavou a zlepšit výkonnost	16	Jak na zdravý životní styl. Nástroje pro podporu zdraví a udržení výkonnosti.
Jak získávat byznys na LinkedIn	16	Naučit se jak využívat obchodní potenciál společnosti LinkedIn. Od vytvoření profilu, přes vyhledávání kontaktů pomocí speciálních nástrojů, až po využívání mobilní aplikace a komunikace.
Jak zpracovat business plán	16	Naučit se jak správně sestavit business plán.
Jak žít život bez stížností	16	Cílem kurzu je podívat se na život z jiné perspektivy - z nadhledu. Otevřít se novému pohledu vnímání.
Jednání a vyjednávání	16	Zopakování zlatých pravidel vyjednávání. Seznámení se s různými strategiemi a taktikami používaných při vyjednávání. Příprava na jednání a vyjednávání v týmu. Vedení jednání v obtížných situacích.
Jednání s náročným klientem	16	Získání odborných informací z oblasti reklamace; navýšení profesionality a sebedůvěry zaměstnanců při řešení reklamací.
Jednání se zákazníkem při reklamaci	16	Získání odborných informací z oblasti reklamace; navýšení profesionality a sebedůvěry zaměstnanců při řešení reklamací.
Jednání se zákazníky	16	Získat komunikační dovednosti zaměřené na prodej a udržování dobrých vztahů se zákazníky.
Just in Time	16	Seznámit se s logistickou metodou plánování zásob materiálu.
KAIZEN - systematické zdokolování	16	Získat přehled o systému a o metodách neustálého zlepšování.
Key account management	16	Umět správně zvolit prodejní strategii a zároveň kvalitně pečovat o zákazníka a udržovat s ním dobré vztahy.
KEY ACCOUNT MANAŽER SOUČASNOSTI	16	Pochopit roli manažera pro klíčové zákazníky, hlavní úkoly, kompetence a dovednosti.
Kompetence a kompetenční modely	16	Identifikace kompetencí při řízení lidských zdrojů. Určit rozsah působení a povinností.
Kompetence k řešení problémů, kompetence k analytickému myšlení	16	Práce s empatií, sebevědomím, srozumitelným vyjadřováním, týmovou spoluprací, řešením problémů a jejich předcházení, s limitovaným myšlením, adp.
Kompetentní manažer	16	Jak úspěšně jednat s lidmi – lepší sebezpoznaní a poznání druhých. Pracovat s vedením týmu, prezentačními dovednostmi, asertivitou.
Komunikace	16	Rozlišit komunikační typy a styly. Poskytování zpětné vazby, posílení sebejistoty, práce s neverbální komunikací, s psychologií osobnosti atp.
Komunikace a koučování jako moderní nástroj řízení	16	Získat komunikační a koučovací dovednosti a používat je jako manažerský styl řízení.
Komunikace a umění naslouchat		Zdokonalit schopnosti komunikace a naslouchání.

Komunikace jako nástroj vyjednávání	16	Osvojení si taktik pro dosažení cílů v komunikaci.
Komunikace s problémovým zákazníkem, předcházení konfliktům	16	Seznámit se s metodami předcházení konfliktů a zároveň tím zlepšit komunikaci obsluhy.
Komunikace s využitím typologie a transpersonální analýzy	16	Seznámení se s typologií osobností a jakým způsobem vzájemně komunikovat. Umění přizpůsobit se typu osobnosti jako základ úspěchu rozhovoru.
Komunikace s médii	16	Dokázat si vybudovat vztah s médii, seznámit se s pravidly komunikace.
Komunikace se zákazníkem	16	Osovojení komunikace se zákazníkem - image a vystupování při jednání se zákazníky, trénink typických kontaktních situací, zvládnání námitek, atp.
Komunikace servisního technika se zákazníky	16	Osovojení komunikace se zákazníkem - image a vystupování při jednání se zákazníky, trénink typických kontaktních situací, zvládnání námitek, atp.
Komunikace v obtížných situacích	16	Osovojení komunikace v obtížných situacích. Naučit se rozpoznat průběh konfliktu, manipulaci, ale také zvládat emoce a umět argumentovat.
Komunikace v obtížných situacích pro pokročilé	16	Procvičit si komunikaci v obtížných situacích. Procvičit si průběh konfliktu, manipulaci, ale také zvládat emoce a argumenty.
Komunikační cvičení	16	Procvičit si komunikační dovednosti pro usnadnění komunikace v běžném, i pracovním životě.
Komunikační dovednosti	16	Naleznout svůj styl komunikace a postupně ho rozvíjet, mluvit jasně, stručně a be přehnaných emocí.
Komunikační dovednosti - řeč těla a osobní charisma	16	Předvídat a řešit různé typy komunikačních střetů, lépe zvládat vlastní a cizí emoce, udržovat funkční vztahy se členy týmu, snižovat odpor vůči změnám, zlepšovat atmosféru na pracovišti, měnit přístupy k řečením podle typů lidí a situací.
Komunikační dovednosti pro mistry	16	Zlepšit si své komunikační dovednosti.
Komunikační kompetence a řízení informací	16	Vedení dialogu a vyjednávání, prohloubení schopnosti efektivní prezentace a řízení porad. Ujasnění role, hodnoty a ceny informací ve vztahu k podnikání, řídicím a rozhodovacím procesům a jejich efektivnosti. Informační systémy v podnikání, organizaci a řízení.
Komunikační typologie	16	Rozdělení charakterových rysů. Poznání silných a slabých stránek jednotlivých rysů.
Konfliktní situace	16	Cílem kurzu je prevence a analýza konfliktických situací.
Konflikty	16	Rozpoznání zdrojů, příčin a průběhu konfliktu. Součástí kurzu bude například seznámení s různými druhy konfliktů, možnostmi jejich řešení, atp.
Konstruktivní zjišťování potřeb	16	Naučit se správně zjišťovat potřeby a umět klást otázky.
Kontrola z inspektorátu a bezpečnosti práce	8	Dozvědět se jakými způsoby probíhá kontrola a na jaké oblasti se zaměřují, zaměřit se na důkladnou přípravu.
Koučink	16	Osvojení základních pravidel, principů a postupů v koučování.
Koučink jako jeden ze stylů řízení - základní kurz pro manažery	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: proces koučování, emoční inteligence, sebeřízení a manažerské kompetence. Prevence manažerského vyhoření. Osobní efektivita a kreativita, kvalitní rozhodování.
Koučink pro manažery	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: proces koučování, emoční inteligence, sebeřízení a manažerské kompetence. Prevence manažerského vyhoření. Osobní efektivita a kreativita, kvalitní rozhodování.
Koučovací přístup v řízení lidí	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: základní pravidla, principy a postupy koučování. Metoda GROW, aktivní naslouchání při koučování, atp.
Koučování	16	Osvojení základních pravidel, principů a postupů v koučování.
Koučování podřízených k dosažení stanovených výsledků aneb nehleďte cizí odpovědi	16	Koučovací přístup v manažerské praxi - možnosti, přínosy, výhody, omezení a nevýhody. Základní pravidla, principy a postupy v koučování.
Koučování v procesech - role mistra / lídra v řízení procesů	16	Naučit účastníky vnímat roli mistra se všemi zodpovědnostmi, poznat své schopnosti a dovednosti.
Koučování v procesech - zmapování toku hodnot	16	Zmapování kladných i záporných stránek procesů ve firmě.
Koučování v procesech - postoje a chování jednotlivců v procesech	16	Jak pracovat s postoji a chováním lidí. Jak nastavit změnu procesů.
Kouzlo elegantního uzavření obchodu	16	Zlepšit obchodní dovednosti, umět jednat asertivně a šetrně dokončit nákupní proces.
Krádeže na pracovištích	16	Cílem kurzu je naučit účastníky základním dovednostem pro sestavení analýzy stávajícího stavu krizového řízení ve společnosti, formulaci bezpečnostní politiky a zdokonalení či zavedení uceleného systému krizového řízení.
Kreativní metody v řízení	16	Osovojení si vedení týmu. Vedení při změnách, motivaci zaměstnanců, manažerských pohovorů, delegování, vedení porad, týmová práce. Budou představeny styly vedení lidí či typologie týmu a mnoho dalších témat.

Kritické myšlení	16	Umět zvolit správné ukazatele pro maximalizaci efektivity výroby.
Krizová komunikace	16	Osvojit si základy krizové komunikace a její zásady. Porozumět tomu, co je v krizové situaci důležité a zároveň proniknout do základů psychologie mimořádných situací.
Krizové řízení	16	Cílem kurzu je seznámení účastníků se základní znalostí a dovedností v rámci analýzy stávajícího stavu krizového řízení ve společnosti.
Kurz moderování - připravte efektivní poradu a konferenci	16	Naučit se jak předávat informace, tvořit prezentace a udržet si pozornost posluchačů.
Kvalita a neustálé zlepšování	16	Osvojit si techniky podporující efektivní řízení procesu kvality a základní informace o kvalitě a jejích nástrojích.
Kvalita pro mistry	16	Získat základní informace o normě ISO 9001 a umět je aplikovat v praxi.
KVP kaskáda	16	Naučit se způsob optimalizace výrobního procesu pomocí KVP kaskády.
LEADERSHIP	16	Sebepoznání v roli lídra. Definování potenciálů svých podřízených, definování úkolů s ohledem na strategických cíl.
LEADERSHIP A ŘÍZENÍ ZMĚNY	16	Cílem kurzu je seznámení s následujícími tématy: 360 zpětná vazba, dleování, důvody selhávání změn v organizaci, hodnocení zaměstnanců, interní komunikace, kariéra a profesní růst, management, manažerské pohovory či mimo další také motivace zaměstnanců.
Lean Guru	16	Získat znalosti v oblasti Lean Managementu. Naučit se definovat a řídit procesy, nastavovat motivační systémy, propojovat procesní a projektové řízení v oblasti kvality.
Lean Master	16	Získat znalosti v oblasti Lean Managementu, poznat jak lze zkvalitnit a zlepšit výrobu.
Logistika nákupu a řízení zásob	16	Získat přehled o metodách řízení zásob, porozumět principům moderních systémů zásobování, umět provádět klasifikaci zásob.
Management a vedení lidí	16	Cílem kurzu je osvojení manažerských dovedností pro vedení lidí, které vedou k vyšší výkonnosti a spokojenosti.
Management rizik	16	Osvojit si metody řízení kontroly rizik, a jak zavčas možná rizika odhalit.
Management řízení změn	16	Rozpoznat co je změna, její nebezpečí a odkud přichází a co je jejím smyslem. Dále také aspekt změny, přijetí změny a mimo další také role lidí v procesu změny.
Management v logistice	16	Definice vhodné politiky logistiky ve firmě. Správná organizace logistiky. Firemní systém logistiky atp.
Management vztahů s dodavateli	16	Prohloubit si znalosti a schopnosti vyjednávacích podmínek při spolupráci s dodavateli.
Management změny	16	Získání schopností pro zavádění a řízení změn. Jak efektivně realizovat strategické plány a cíle a jak posílit konkurenceschopnost na trhu.
Management životního stylu	16	Naučit se jak správně vést svůj životní styl.
Manažer pro kvalitu	16	Seznámit se s metodami a technikami využívaných v oblasti kvality, získat schopnosti vést kolektiv zaměstnanců a osvojit si základy managementu.
Manažer štíhlé výroby	16	Seznámit se s metodami a technikami štíhlé výroby, osvojit si základy managementu.
Manažerská personalistika	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: zadání pro personalistu, stavba inzerátu, interpretace informací z životopisu, technika vedení personálního pohovoru.
Manažerské dovednosti pro top management	16	Získání vědomostí v oblasti manažerských dovedností TOP managementu, které zefektivňují vedení firmy.
Manažerské chyby - 10 manažerských hříchů	16	Seznámit se s chybami manažerského vedení a vyvarovat se jim.
Manipulace a jak se jí účinně bránit	16	Porozumět celovému problému manipulace a vědět jak se jí bránit.
Mapování procesů, management změn	16	Zmapování procesů toku hodnoty (VSM) – teorie. Výběr pilotního projektu, mapa současného stavu (CSM), druhy změn, management změn atp.
Marketing	16	Seznámení se s rolí a významem marketingu z pohledu zajištění potřeb podnikání, managementu a korporace.

Marketing na sociálních sítích	16	Efektivně využít sociální sítě k marketingu, PR a zákaznické podpoře.
Marketing orientovaný na zákazníka	16	Seznámení se s marketingem orientovaným na zákazníka, analýzou a identifikací zákazníka, péčí o zákazníka, zákaznickým servisem, atp.
Marketing trochu jinak	16	Osvojit si novinky a trendy marketingu.
Marketingová komunikace a marketingový mix	16	Podrobně se seznámit se 4P marketingu, porozumět jejich významu a zvládnout marketingovou komunikaci.
Marketingová komunikace pro asistentky	16	Osvojit si základy marketingu a komunikace pro vykonávání požadavků.
Marketingová strategie	16	Osvojení marketingové strategie a seznámení se s marketingovými nástroji, produktovou a sortimentní politikou, legislativou marketingu atp.
Marketingové dovednosti prodejce	16	Naučit se efektivní marketingové techniky propagace a reklamy.
Marketingové řízení a plánování	16	Seznámit se s metodami marketingového plánování a s odbornou terminologií.
Marketingový a komunikační mix	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: analýza konkurence, makroprostředí, průmyslového trhu, marketingového výzkumu. Dále také cenová a distribuční politika, marketingová analýza a mnoho dalších témat.
Mentální hygiena		Umět pečovat o své duševní zdraví a tím být odolnější vůči negativním vlivům.
Mentoring a řízení změn projektu	16	Kurz cílí na účastníky, kteří by si měli osvojit přípravu mentoringu a reportingu projektu. Účastníci by se měli naučit řídit mechanismus a metodiku řízení změn v projektu.
Měření - kontrola a zlepšování	16	Naučit se pracovat s pravidly měření, umět rozlišit a stanovit kompetence a pravomoce.
Měření výkonnosti a reporting	16	Seznámit se s podstatou firemních nákupů, znát jejich význam a metody řízení.
Metoda řešení problémů 8D	16	Seznámit se s metodou řešení problémů a celou její problematikou.
Metoda SMED	16	Naučit se eliminovat neproduktivní časy při přestavování výroby.
Metoda SPIN – zjišťování potřeb zákazníků	16	Osvojit si metodu SPIN a naučit se klást správné otázky.
Metoda TPM (Total Productive Maintenance)	16	Naučit se základy metody TPM a seznámit se se strategií, a dokázat zefektivnit výrobu, zkrátit čas údržby strojů.
Metodologie komoditních matic, matic dodavatelského trhu a zákaznických matic	16	Hlavním cílem je identifikace hlavních nedostatků a rizik nákupních procesů.
Metody a nástroje měření spokojenosti zákazníka	16	Zvládnout identifikovat požadavky zákazníka a naučit se nástroje měření spokojenosti zákazníka.
Metody a nástroje osobní produktivity	16	Cílem kurzu je seznámit se metodami a nástroji pro plánování a organizaci času.
Metody PI I. - 5S, SMED, TPM, just in time	16	Seznámit se s jednotlivými metodami.
Metody PI II. - DMAIC, VSM, FMEA, 8D REPORT	16	Seznámit se s jednotlivými metodami.
Metody procesního řízení a strategie orientované na výkonnost	16	Cílem je seznámení se s metodou procesního řízení a strategie orientované na výkonnost. V rámci kurzu jsou plánována tato témata: strategie ve vazbě na výkonnost podniku, PRO – zákaznický orientovaná firma, eliminace plýtvání pro zvyšování výkonnosti a další.
Metody psychodiagnostiky pro poznání kompetencí lidí	16	Seznámit se s metodami psychodiagnostiky pro správné zvolení kompetencí lidí.
Metody vedení kurzů a školení, zpětná vazba účastníkům	16	Upevnit schopnosti lektorů v oblasti vedení kurzů a školení a v předávání zpětné vazby.
Metrologie	16	Poznat typy měřidel a osvojit si principy měření.
Mezinárodní obchod	16	Porozumět principům mezinárodního obchodu.
Mindfulness a využití flow v práci (pracovním procesu)	16	Jak využít mindfulness a flow v pracovním prostředí. Soustředění se na činnost.
Miniaudit výroby	16	Porozumět problematice provádění miniauditů ve výrobních firmách.

Modelování krizových situací	16	Naučit se jak předcházet těmto situacím, a jak komunikovat v případě, že krizové situace nastanou.
Moderace a facilitace porady	16	Zlepšit a zefektivnit průběh porad v organizaci.
Moderační dovednosti, příprava a vedení porad z pohledu mistra	16	Zlepšit a zefektivnit průběh porad.
Moderní marketingová komunikace pro průmyslové podniky	16	Naučit se efektivně plánovat, využívat a vyhodnocovat firemní marketing, poznat nové možnosti marketingu a sestavit si marketingový plán.
Moderní nástroje řízení výroby - pro mistry	16	Osvojit si moderní nástroje řízení výroby.
Monitoring a řízení změn projektu	16	Seznámit se s metodami monitoringu a řízení změn, s postupy pro plánování a realizaci.
Motivace a hodnocení zaměstnanců	16	Cílem kurzu je správné porozumění principům motivace a efektivnímu motivačnímu systému.
Motivace klientů v sociální práci	16	Cílem kurzu je seznámení s následujícími tématy: motivace a její roviny, podpora motivace klienta, práce s motivací, aktivizační techniky, atp.
Motivace koučováním	16	Aplikace projevů uznání. Identifikace individuálních motivačních faktorů.
Motivace lidí v praxi	16	Seznámení se s motivací lidí v praxi. Kurz bude zaměřen na základy motivace, profilaci manažerských kompetencí, sebemotivaci i motivaci okolí.
Motivace podřízených	16	Cílem kurzu je seznámení s tématem motivace podřízených (styly vední a leadership, základy psychologie řízení, sebemotivace, jak předcházet syndromu vyhoření a mnoho dalších).
Motivace podřízených aneb dávajte svým lidem křídla	16	Cílem kurzu je seznámení s tématem motivace podřízených (styly vední a leadership, základy psychologie řízení, sebemotivace, jak předcházet syndromu vyhoření a mnoho dalších).
Motivace pracovníků	16	Seznámení se s technikami motivace pracovníků. Například s techniky aktivního naslouchání, vytváření sjednocující identity, přijímání a poskytování pozitivní i negativní zpětné vazby, atp.
Motivace vedoucích prodejen	16	Osvojit si metody motivování, kterými lze nastavit systém odměňování a tím docílit pružného efektivního týmu.
Motivace zaměstnanců	16	Rozvinutí motivace a sebemotivace. Rozpoznání pozitivní a negativní motivace, demotivace. Představení různých druhů motivací, atd.
Motivační a hodnotící pohovory	16	Seznámení se s motivací podřízených a týmu. Principy motivace a fungování motivátorů, konstruktivní kritika, pochvala a ocenění.
Motivování zaměstnanců - jak pěstovat odpovědnost ve firmě	16	Zaměřen se na zavedení firemní strategie odpovědnosti ve firmě. Možnosti aktivit spojených se společenskou odpovědností.
Mozkový jogging (fitness a wellness pro váš mozek)	16	Neurobní cvičení - trénování paměti. Zaměřen se na zvýšení koncentrace.
MSA - způsobilost systému měření	16	Získat návod na prověřování kontrolních postupů, které jsou určené k zabezpečování jakostních procesů.
Mystery calling / mystery mailing	16	Zaměřit se na úroveň péče o zákazníka, zvládnout vyhodnotit efektivitu, znalost produktů a přístup prodávajícího.
Mystery shopping	16	Seznámit se s mystery shoppingem jako s nástrojem pro zlepšení, dokázat pomocí něj odhalit slabá místa.
Myšlenkové mapy a vizuální myšlení	16	Naučit se práci s myšlenkovými mapami. Zjistit jak funguje náš mozek, jak pracovat se slovy a obrazy, jak myšlenkové mapy strukturovat, jak je využít při plánování, zlepšit si svou kreativitu a komunikační dovednosti.
Najděte svou vnitřní motivaci	16	Cílem kurzu je nalezení vnitřní motivace, jak usměrnit naše jednání pro dosažení osobních i pracovních cílů.
Nákupní dovednosti	16	Porozumět principům nákupních dovedností a umět navazovat dlouhodobé obchodní vztahy.
Náročné situace v komunikaci - asertivita a zvládání konfliktů	16	Diagnostika potíží. Aplikace projevů uznání. Odstranění neefektivních prvků komunikace při řízení týmu a vedení organizace.
Následná péče o zákazníka	16	Osvojit si typologii zákazníka, jak s nimi pracovat a zlepšit komunikaci.
Nástroje pro zlepšování procesů a optimalizace procesů (zvyšování efektivity procesů)	16	Seznámit se s nástroji pro zlepšování procesů.

Nátlakové metody - jak se bránit	16	Cílem kurzu je naučení se obraně proti manipulačnímu chování, ale také například přijímání ocenění a oceňování druhých, říkání NE bez pocitu viny, atp.
Navyšování obchodních výsledků a práce s prodejními reporty aneb čísla nám napoví, naučme se jim naslouchat	16	Pochopení obchodních cílů sledovaných na prodejně a proměnných, které je ovlivňují.
Nefinanční motivace zaměstnanců	16	Motivace jinými prostředky než financemi. Alternativy nefinančních výhod pro zaměstnance.
Negociace - efektivní vyjednávání	16	Osvojit si vyjednávací techniky .
Nejčastější chyby při přesvědčování	16	Seznámit se s nejčastějšími chybami při přesvědčování a naučit se jim předcházet.
Nejčastější chyby ve vedení lidí	16	Seznámení se s častým chybováním ve vedení lidí, vytvoření si vlastního komunikačního stylu, seznámení se s technikami kladení otázek, pozitivního vyjadřování a dalšími tématy.
Nejdříve se snažte pochopit, potom být pochopeni	16	Posílení komunikačních dovedností.
Nepříjemné pohovory	16	Cílem kurzu je naučit se připravovat na nepříjemné pohovory. Například při uvolňování pracovníků pro nadbytečnost, nepřítomnost v práci, snížený výkon, nedoržování pracovní nebo technické kázně pracovníků či narušování vztahů mezi lidmi.
Neurolingvistické programování	16	Cílem kurzu je naučit se jak modelovat postupy vedoucí k úspěšnému řešení problémů a ke zvládnutí obtížných situací. Osvojit si techniky neurolingvistického programování, používání obrazotvornosti, jazyků, smyslů i chování tak, aby byli výkonnější a lépe porozuměli sobě i svému okolí.
Neustálé zlepšování	16	Získat přehled o systému a o metodách KAIZEN.
Neverbální komunikace v sociální práci	16	Cílem kurzu je porozumění neverbální komunikaci, její funkci, specifikům a využití v sociální práci.
Nová norma IATF 16949:2016	16	Seznámit se s novou normou IATF 16949.
Nové trendy v marketingu pro malé a střední podniky	16	Seznámit se s novými trendy v marketingu a umět je využívat pro své podnikání v rámci malých a středních firem.
Obchod a komunikace v multikulturním prostředí	16	Seznámit se s jinými kulturami a přizpůsobit jim své obchodní chování.
Obchodní akademie pro akvizitory	16	Naučit se oslovovat zákazníka a osvojit si komunikační dovednosti, které jsou nezbytné. Umět odhalit potřeby zákazníka a správně volit obchodní strategii.
Obchodní dovednosti	16	Cílem kurzu je osvojení si obchodních dovedností, jako je jednání po telefonu, rozpornání typologie klientů, aktivního naslouchání či mimo jiné také asertivní komunikaci.
Obchodní dovednosti II	16	Cílem kurzu bude seznámení se s následujícími tématy: Jak mluvit s klientem, aby rozuměl; Trénink obchodních případů z praxe; Jak správně navolávat klienty; Tvorba komunikačních skriptů a mnoho dalších.
Obchodní dovednosti pro nováčky	16	Cílem kurzu je osvojení si základních obchodních dovedností, jako je jednání po telefonu, rozpornání typologie klientů, aktivního naslouchání či mimo jiné také asertivní komunikaci.
Obchodní jednání	16	Kurz bude zaměřen na témata jako je: vyhledávání zákazníků a jejich získávání, příprava obchodního jednání, jednání se zákazníky, pozice nakupujícího, sociální média, pozitivní myšlení, otevřená komunikace a mnoho dalších témat.
Obchodní jednání s obtížnými klienty	16	Umět vyřešit nejrůznější druhy konfliktů v rámci obchodního jednání a dokázat se vypořádat s nepříjemnými, často stresujícími situacemi.
Obchodní model a jeho význam	16	Seznámit se s návodem, který radí, jak vydělávat peníze.
Obchodní právo	16	Získat znalosti v oblasti obchodního práva.
Obtížné situace v životě manažera	16	Zjistit priority manažera a dokázat s nimi pracovat. Vědět jak se inspirovat a motivovat pro svou práci a umět řešit složité situace.
Odměňování zaměstnanců a další benefity	16	Seznámení se se systémem a možnostmi odměňování pracovníků.
Odolnost vůči stresu a prevence stresu	16	Poznat negativní účinky stresu na organismus, seznámit se s technikami, jak stresu předcházet a jak se stresem pracovat. Vědomé používání technik.
Online marketing	16	Osvojit si nástroje marketingu a využívat je v online praxi.

Optimalizace procesu rozdělování pracovních úkolů v čase a jejich kontrola	16	Sestavení priorit, delegování povinností v podmínkách zemědělského podniku, systematické plánování času a časové rezervy a rušivé vlivy.
Oslovování klientů	16	Naučit se jak efektivně oslovit klienta a zaujmout ho.
Osm rituálů vůdce	16	Cílem je zvýšit produktivitu v týmu, motivovat pracovníky a zlepšit vzájemné vztahy.
Osobní image, základy etiky	16	Nalézt svůj styl a naučit se základy etiky.
Osobní, motivační a hodnotící pohovory	16	Seznámení se s osobními, motivačními a hodnotícími pohovory. Správné nastavení hodnotících kritérií a cílů hodnotících pohovorů. Představení technik vedení pohovoru, jeho struktura, atp.
Osobnostní psychologie zákazníka	16	Cílem kurzu je seznámení s osobnostní psychologií zákazníka. Představení charakteristiky jednotlivých typů zákazníků a jak s nimi komunikovat. Motivace zákazníka podle typů, práce s námitkami podle typologie zákazníka a představení komunikace, argumentace a prezentace s ohledem na typ zákazníka.
Osobnostní rozvoj (vhodné pro starší zaměstnance 54+) (rozsah 16 hodin)	16	Představení technik a postupů osobního rozvoje: rozpoznání typologie osobnosti a sebepoznávání, zvládnání stresu, odolnosti vůči změnám. Kurz je zaměřen na starší pracovníky 54+.
Osobnostní typologie zákazníka	16	Naučit se rozeznávat typy zákazníků a umět zvolit správnou taktiku pro úspěšnou komunikaci.
Ostřete pilu	16	Zvýšení produktivity a hledání nejlepších řešení s lidmi s rozdílnými názory.
Péče o duševní zdraví	16	Naučit se poznat své hranice a umět předejít syndromu vyhoření.
Personalistika pro náročné	16	Představení pojmu personalistiky, jeho vystvělení a typologie. Dále také situačního vedení, základy manažerské komunikace, zvládnání cílů, delegování, komunikačních stylů a další.
Personální audit	16	Analýza lidských zdrojů v organizaci.
Personální strategie jako součást strategie firmy	16	Tvorba personální strategie – řízení lidských zdrojů. Seznámení se s delegováním procesů, definováním požadavků na vzdělávání pracovníků, způsobem řízení pracovního výkonu, definováním pracovních podmínek, nástroji tvorby personální strategie, apod.
Plánování a koordinace projektu	16	Získat znalosti v rámci základních a rozšířených postupů v řízení projektů.
Plánování kvality APQP	16	Seznámit se s metodou APQP a jejími nástroji a metodami a naučit se je využívat při praktických postupech plánování kvality.
Plánování vzdělávání, časování kurzů, metodická příprava	16	Naučit se zorganizovat přípravy a průběh školení.
Plýtvání	16	Zjednodušit procesy ve společnosti a omezit plýtvání.
Pojďme si porozumět a efektivně spolupracovat	16	Porozumět utváření a vyjasňování názorů a postojů pracovníků. Získat celkový pohled na důležitost zásad v komunikaci. Nastavit komunikační plán.
POKA - YOKE - jak pracovat s chybami pracovníků	16	Naučit se metody snižování rizika chyb z nepozornosti.
Pokročilé manažerské dovednosti (LEADERHIP, MANAŽER JAKO MENTOR A KOUČ)	16	Seznámit se s tím, co leadership přináší, proč ho rozvíjet a podporovat, s vůdčovskými styly, atributy úspěšného leadera. Dále také s koučinkem, jeho cílem a technikami koučinku.
Pokročilé prodejní dovednosti	16	Naučit se cílit prodejní chování dle typu zákazníka.
Pokročilé vyjednávací techniky	16	Představení druhů vyjednávání, rozvinutí dovedností vyjednávače, tréninku vyjednávání o ceně, vyjednávání "tváří v tvář", zvládnutí manipulace či odolnosti vůči nátlakům obchodních partnerů.
Pokročilé vyjednávací techniky při jednání s dodavateli	16	Cílem kurzu bude seznámení s těmito tématy: vliv ceny na rozhodování o koupi, emoce a racionalita v rozhodování, fáze vyjednávání - kdy hovořit o ceně, argumentace, cenové námitky a ústupky a další.
Porady - vedení a efektivní využití pracovních porad	16	Cílem kurzu bude představení těchto témat: porada jako nástroj vedení a efektivní komunikace, trénink vedení porad, chyby a nedostatky při vedení porad.
Poskytování poradenství a využívání vlastních zdrojů klienta k řešení tíživých situací klienta	16	Poskytování poradenství a využívání vlastních zdrojů klienta k řešení situací jako je ztráta zaměstnání, nezaměstnanost, nevyhovující bytové podmínky, hmotná nouze, dluhy či úraz a invalidita.

Postupy výběru zaměstnanců	16	Orientace ve školské soustavě, vzdělávacích úrovních, oborech vzdělávání, národní soustavě kvalifikací a její význam pro trh práce, v plánování lidských zdrojů, procesu náboru a výběru zaměstnancům či zaškolení a adaptace nového pracovníka.
Potenciál týmu a jeho využití	16	Představení týmové strategie a její naplňování. Role manažera a styly vedení. Motivace a její principy či zvyšování potenciálu týmu nebo řešení problémů a napětí v týmu.
Pozitivním myšlením k úspěchu	16	Pozitivní myšlení – vytvoření vlastního schématu, vnitřní a vnější místa vaší kontroly, příznaky úspěšnosti, vaše „drivers“. Dále koučink představivosti - využívání potenciálu našeho mozku.
PPAP - proces schvalování dílů	16	Porozumět metodám PPAP při schvalování dílů.
PPAP - proces schvalování dílů ve výrobě	16	Porozumět metodám PPAP při schvalování dílů.
Práce s nezájmem	16	Seznámit se s metodami práce s nezájmem na pracovišti a jak tomu předcházet.
Práce s pamětí	16	V rámci kurzu budou představena tato témata: zajímavé informace o našem mozku, základní druhy pamětí, druhy inteligence, jak pracujeme s informacemi, triky na posílení paměti a další.
Praktická manažerská komunikace	16	Představení efektivního předávání informací a delegace úkolů. Osvojení asertivního jednání, předcházení konfliktům. Seznámení se s psychologii spolupráce nebo vytvoření vlastního komunikačního stylu.
Praktické nástroje řízení kvality	16	Seznámit se s nástroji řízení kvality a pochopit jejich možnost využití.
Praktický nácvik technik komunikace	16	Na konkrétních příkladech si ozkoušet techniky komunikace a osvojit si je.
Prevence a zvládání stresu	16	Naučit se zvládat stres a osvojit si techniky prevence.
Prevence syndromu vyhoření	16	Seznámení s příznaky syndromu vyhoření. Prevence a léčba syndromu vyhoření. Role pozitivního myšlení, relaxační techniky a duševní hygiena.
Preventivní a seberozvojové programy	16	Cílem kurzu bude seznámit se s těmito tématy: Time Management, Stress Management, Self Managemet pro zaměstnance ve zdravotnictví. Dále Life Management, Duševní hygiena zdravotní sestry, Antistresové a relaxační programy a mnoho dalších témat.
Prezentace v médiích, mediální trénink	16	Zvládnout prezentovat společnost v médiích.
Prezentační dovednosti	16	Rozvinutí prezentačních dovedností - základní postup při přípravě prezentace, strukturování řeči, řeč těla, práce s hlasem, zahájení a ukončení prezentace, vytvoření pozitivního prvního dojmu, atp.
Prezentační dovednosti a sebeprezentace	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: pravidla prezentace a základní prezentační dovednosti, základní postup při přípravě prezentace, řeč těla, práce s hlasem, vnitřní bariera při prezentaci - techniky pro posílení sebevědomí, využití techniky a běžných vizuálních pomůcek, atp.
Prezentační dovednosti na poradách	16	Cílem kurzu je osvojení prezentačních dovedností na poradách (role moderátora, stratéga, kontrolora, koordinátora, zapisovatele, atp.). Seznámení se s typologií problémových účastníků na poradách a práce s jednotlivými typy a jejich zapojení do průběhu porady.
Principy a zásady delegování úkolů	16	Naučit se delegování, co delegovat lze a co nelze. Dozvíte se jaké jsou styly delegování a mnoho dalšího k tomuto tématu.
Principy prozákaznického chování a komunikace se zákazníkem	16	Pochopení základních principů prozákaznického chování a komunikace se zákazníkem. Rozdělení zákazníků podle skupin, praktické tipy a nácviky komunikace se zákazníkem.
Problem solving (Metody řešení problémů)	16	Naučit se řešit problémy pomocí kreativních metod.
Problematické situace při telefonování	16	Seznámit se s problematickými situacemi při telefonování a vědět jak jim předcházet.
Proces adaptace nových zaměstnanců do zaběhnutých kolejí - jak na to?	16	Nastavení adaptačních plánů pro nové zaměstnance.

Procesní a výrobní audit	16	Zvládnout vést procesní a výrobní audit v souladu s normami ISO a VDA.
Procesní management	16	Seznámit se se základními principy a způsoby měření procesů.
Procesní řízení	16	Seznámit se se základními principy a způsoby měření procesů.
Procesy odpovědnosti - požadavky zákazníka (výroba - jakost - management)	16	Pochopit kvalitu jako prostředek pro firemní výkonnost.
Prodejní dovednosti - jak profesionálně obsloužit zákazníka a navýšit prodejní výsledky	16	Osvojení si prodejních dovedností. Seznámení se s fázemi prodejního procesu, s nejdůležitějšími předpoklady dobrého prodejce, s nákupními signály a potřebami klienta, atp.
Prodejní dovednosti pro pracovníky prodejen a kontaktních míst - „pultový prodej“	16	Zlepšit prodejní dovednosti v rámci "pultového prodeje".
Prodejní dovednosti pro vedoucí prodejen	16	Zvýšit si prodejní znalosti a dovednosti, zvládnout techniky aktivního prodeje.
Produktový marketing v praxi	16	Umět získat chtěné informace, dokázat je vyhodnotit a použít pro praxi.
Profesionální image	16	Cílem kurzu je seznámení s těmito tématy: pojem image (síla prvního dojem, celkový vzhled), základy profesního stylu (formální a neformální oblékání, styl oblékání podle pracovních pozic a další), osobní styl - podklady výběru oblečení (stylizitka, proporce postavy, doplňky, atp.).
Profesionální komunikace po telefonu	16	Naučit se standardy telefonické komunikace, vylepšit své telefonické dovednosti a získat zpětnou vazbu.
Profesionální nákupčí	16	Rozšířit znalosti a dovednosti, osvojit si metody a techniky nákupčích.
Profesní typologie - jak projít profesní změnou	16	Nalezení předností odpovídající osobnostnímu typu. Identifikace silných stránek.
Projektová metodika dle PRINCE II.	16	Naučit se dle metodiky zvyšovat efektivitu a dovednosti pro úspěšnou realizaci projektů.
Projektové řízení	24	Seznámení se s organizací projektu, se základními pojmy projektového řízení, s lidským faktorem v projektovém řízení, s životním cyklem projektu, s nástroji projektového řízení, s realizací projektu, s riziky a s dalšími tématy.
Projektové řízení a plánování	16	V rámci kurzu budou představena tato témata: definice projektového řízení, chápání projektového řízení v kontextu fungování firmy, jaké existují standardy projektového řízení, životní cyklus projektu a mnoho dalších témat.
Projektový manažer	16	V rámci kurzu budou představena tato témata: co je podstatou projektového řízení, projektové řízení - s jakými problémy se můžete setkat, organizace projektu, zadávání projektu, plánování projektu či realizace projektu.
Průzkum trhu	16	Získat návod jak prozkoumat trh, jak zjišťovat jeho stav a vývoj.
Přesvědčivá prezentace	16	Naučit se vytvářet přesvědčivou prezentaci a profesionálně zvládat veřejná vystoupení.
Přesvědčivá prezentace návrhu řešení	16	Naučit se vytvářet přesvědčivou prezentaci a profesionálně zvládat veřejná vystoupení a umět prosadit svůj názor nenásilným způsobem.
Přijímání zaměstnanců a vše co tento proces obnáší	16	Cílem je seznámit účastníky s procesem nábory včetně podstaty tvorby atraktivnosti pracovních pozic i podniku samotného.
Případové studie	16	Seznámit se se základy případové studie a osvojit si metodu kvalitativního výzkumu.
Příprava na jednání	16	Naučit se připravovat na jednání, zlepšit své prezentační dovednosti a poznat způsob, jak by mělo jednání probíhat.
Příprava, plánování a organizace projektu	16	Cílem kurzu je naučit účastníky kurzu sestavit projektový záměr, WBS, odhad nákladů, projektový tým, komunikační plán, apod.
Připraveným štěstí přeje, nenechte se zaskočit	16	Zlepšit své prezentační dovednosti, umět si poradit s možnými komplikacemi.
Psychologické dovednosti lektora - školitele	16	Rozšířit své lektorské dovednosti o psychologické.

Psychologie osobnosti – sebepoznání	16	Poznat vlastní potenciál a možnosti individuálního růstu v oblastech života, umět si stanovit priority a cíle.
Psychologie prodeje	16	Osvojit si základní principy prodejní psychologie.
Psychologie radosti a jak pracovat s vnitřním dítětem		Osvojit si psychologické techniky a cvičení.
Psychologie v obchodě	16	Osvojit si základy psychologie v obchodě.
Psychotesty a metody diagnostiky osobního potenciálu	16	Zhodnocení potenciálu zaměstnance.
Public relations v praxi	16	Porozumět významu PR a osvojit si praktiky, které napomáhají růstu povědomí veřejnosti o společnosti.
QFD - analýza požadavků zákazníka	16	Seznámit se s nástrojem podporující orientaci firmy na zákazníka, zvládnout stanovit jejich potřeby a požadavky a ty přenést do výroby.
Reklama a podpora prodeje	16	Seznámení s tématy jako je marketingová komunikace, inzerce v tisku a rozhlasu, podpora prodeje, PR, osobní prodej, přímý marketing, firemní webová stránka, atp.
Rétorika	16	Cílem je seznámení s principy rétoriky a komunikace, s pravidly mluveného projevu, s prací s hlasem a dechem, s rytmem a melodií řeči, tvorbou a skladbou projektu, se zaujetím posluchačů, s řečí těla, atp. Získat tipy pro sestavení úspěšné prezentace a jejího přednesu.
Rétorika a hlasová technika	16	Zlepšit svůj hlasový projev a umět zaujmout posluchače.
RID - řád pro mezinárodní železniční přepravu nebezpečných věcí	16	Seznámit se s pravidly mezinárodní železniční přepravy nebezpečných věcí.
Risk management	16	Naučit se zacházet s riziky v oblasti řízení projektů a procesů, naučit se je stanovovat a vyhodnocovat.
Rizika spojená s nákupem, jejich eliminace a metody eliminace	16	Seznámit se s možnými riziky spojenými s nákupem, naučit se jejich metody a díky nim eliminovat rizika.
Role a kompetence manažera	16	Představení role a kompetence manažera ve vedení týmu, ve vedení při změnách, v motivaci zaměstnanců, atp.
Role vedoucích v oblasti personálního řízení a vazby na personální strategii	16	Zaměřeni se na cíle personálního řízení v organizaci. Přinést nové řešení rozvoje v oblasti HR.
Rozhodování - jak se vyrovnat chybám v úsudku	16	Osvojení si rozhodovacích procesů a jejich vlivu a dále také technik navyšování objektivitu v rozhodovacím procesu.
Rozpoznání kupních signálů	16	Umět rozpoznat nákupní signály a přizpůsobit jim obchodní strategii a prodej.
Rozvoj zaměstnanců - trénink a vzdělávání	16	Seznámit se s nástroji pro rozvoj zaměstnanců. Aktuální možnosti od nejnižších pozic až po top manažery.
Řešení konfliktů a reklamací	16	Naučit se asertivnímu jednání, získat znalosti o správném řešení reklamací a problémových situacích s klienty.
Řešení konfliktů a vyjednávání	16	Naučit se vyřešit konflikty, a díky vyjednávacím technikám rozvíjet mezilidské vztahy.
Řešení konfliktů s klienty sociálních služeb	16	Cílem je rozpoznání příznaků konfliktního jednání a chování. Seznámení se s prevencí a možnostmi řešení vzniklého konfliktu nebo také s negativními dopady konfliktů. Během kurzu budou představeny techniky pro komunikaci a způsoby jednání v konfliktních situacích.
Řízení a finanční plánování	16	Cílem kurzu je seznámit účastníky s následujícími tématy: základní finanční management, strategie společnosti, strategické myšlení, řízení a vedení lidí.
Řízení a procesy nákupu	16	Osvojit si řízení nákupních činností, aby byly efektivní.
Řízení a vedení změn v organizaci	16	Cílem kurzu je seznámení s následujícími tématy: Teorie řízení změny v organizaci, Změna jako nástroj k dosahování cílů, Příčiny změn a jejich dopad, Fáze procesu řízení změny, Vyžívání změn v praxi a mnoho dalších.
Řízení informační bezpečnosti dle ISO 27001 a ISO 27005	16	Získat znalosti o řízení informační bezpečnosti dle norem ISO 27001 a ISO 27005.
Řízení informační bezpečnosti v automobilovém průmyslu dle modelu TISAX	16	Dozvědět se o systému TISAX - znát jeho účel, strukturu, požadavky a přínosy.

Řízení kontinuity procesů (BCM)	16	Cílem kurzu je ochrana společnosti systémy řízení kontinuity podnikání dle ISO 22301.
Řízení kvality	16	Představení systému řízení jakosti, statistických kontrol procesů (SPC), metodou analýzy rizik (FMEA), principy štíhlé výroby a JIT atd.
Řízení lidských zdrojů	16	Cílem kurzu bude seznámení s následujícími tématy: Ovládání a celková koncepce systému, Evidence organizací, potencionálních zakázek, Průchod zakázkou, Vyhodnocení úspěšnosti nabídek, Smlouvy s objednavatelem, atp.
Řízení projektových rizika ukončování projektů	16	Cílem kurzu je naučit účastníky kurzu identifikovat, popsat a analyzovat projektová rizika. Po proškolení by měli zvládnout administrativně a technicky ukončit projekt a připravit závěrečnou zprávu z projektu.
Řízení rizik – zpracování strategického plánu	16	Naučit se zpracovat strategický plán a umět vyhledávat související rizika, a prověřit je.
Řízení rizik v oblasti IT dle ISO 20000-1, ISO 20000-2 a ISO 31001	16	Seznámit se s řízením rizik v uvedených oblastech.
Řízení útvaru kvality	16	Získat znalosti a dovednosti v oblasti řízení kvality, orientovat se v systémech a auditech, zvládnout řešit problémy a neshody a nacházet příležitosti ke zlepšování.
Řízení v chaosu		Najít správnou cestu v řízení, i přesto že je v něm chaos.
Řízení výkonnosti podniku	16	Cílem je seznámit s řízením výkonnosti podniku. Představení současných trendů v řízení, ukazatelů výkonnosti, zvyšování výkonnosti podniku, atp.
Řízení výroby	16	Cílem je seznámit s rolí a významem řízení výroby z hlediska podnikání, managementu a ekonomiky. Účastníci získají znalosti moderních koncepcí řízení výroby s důrazem na strategickou úroveň.
Řízení zásob	16	Osvjit si moderní metody řízení zásob.
Řízení, komunikace a příprava změn na pracovišti	16	Cílem kurzu je seznámení s přípravou změn a změnových projektů. Součástí bude také seznámení s tvorbou výkonnostních milníků, tvorbou prováděcích postupů, tvorbou individuálních a skupinových motivačních nástrojů, atp.
Řízení, organizace a motivace pracovníků	16	Seznámit se s metodami řízení, organizace a motivování pracovníků.
Sebekoučování jako nástroj seberozvoje	16	Naučit se jak začít se sebekoučováním - zásady a nástroje.
Sebeřízení	16	Kurz cílí na rozvinutí sebemotivace, work-life balanc, plánování v různém časovém horizontu vč. plánovacích pomůcek, zefektivnění komunikace či řízení priorit a ovládnutí techniky organizace času.
Sedm základních nástrojů řízení kvality	16	Seznámit se se sedmi nástroji, které pomohou zlepšit kvalitu a efektivitu řízení firmy.
Sedm základních nástrojů zlepšování kvality	16	Seznámit se se sedmi nástroji, které pomohou zlepšit kvalitu a efektivitu řízení firmy.
Segmentace trhu, analýza konkurence a interní analýza	16	Umět celkově zanalyzovat trh, který chceme oslovit a znát veškeré možnosti a využití.
Shopper marketing a jeho využití v maloobchodě	16	Seznámit se s shopper marketingem a naučit se využívat jeho nástroje v maloobchodní sféře.
Simulační styly vedení a leadership	16	Cílem kurzu je seznámení s následujícími tématy: Sebepoznání v roli lídra, Definování potenciálu svých podřízených, definování úkolů s ohledem na strategický cíl, apod.
SMED	16	Seznámit se s metodou zkracování přestavbových časů.
Smysluplná a účinná práce s klientem	16	Představení základů komunikace s nemotivovaným klientem, představení motivačních faktorů v životě člověka či různých typů nemotivovaných klientů a metod přístupů k těmto klientům. Současně budou účastníci kurzu seznámeni s technikami k navázání spolupráce s klienty.

Snižování nákladů	16	Cílem kurzu je seznámení s tématem snižování nákladů. V rámci kurzu budou představeny tyto okruhy: Pochopení jednotlivých bloků obchodního modelu a uvědomění si jejich nákladovosti, Vytipování vhodných oblastí pro snižování nákladů, Využití pravidla 80/20, Zeštíhlení procesů, atd.
SPC a statistické metody v automobilovém průmyslu	16	Seznámit se s obecnými principy SPC a s vhodnými metodami, které lze aplikovat v automobilovém průmyslu.
Specifické techniky odborné sebeobrany pro zdravotníky	16	Cíle kurzu je osvojení si technik odborné sebeobrany pro zdravotníky.
Specifika péče ve zdravotnictví	16	V rámci kurzu budou představena tato témata: Kvalita pacientova života, Problematika umírání a smrti, Péče o seniory, Paliativní péče, Onkologický pacient, a další.
Správce systému kvality	16	Získat praktické rady, jak se stát správcem systému kvality.
Stanovování priorit a time management	16	Cílem kurzu je aplikace efektivní organizace času v pracovním i osobním životě.
Storytelling - inspirujte k výkonům	16	Naučit se vyprávět a svým příběhem zaujmout posluchače. Rozvinout potenciál improvizace.
Strategické myšlení, plánování, rozhodování a řízení	16	V rámci kurzu budou představena tato témata: Principy strategického myšlení, Analýza vnitřní a vnější, Strategické vize a cíle, Strategické vs. operativní vs. taktické řízení, atp.
Strategické řízení	16	Naučit se porozumět základním konceptům firemní strategie a zvládnout navrhnout novou.
Strategické řízení financí a rizik	16	Cílem kurzu je seznámení s následujícími tématy: Role a význam finančního řízení, Získání znalostí moderních koncepcí finančního řízení podniku, Rovinutí schopností analyzovat různé oblasti finančního řízení, atp.
Strategické řízení společnosti	16	Porozumět základní myšlenky strategického řízení společnosti.
Strategické řízení společnosti	16	Cílem kurzu je představit účastníkům strategické řízení společnosti - strategické myšlení (principy), strategické plánování, metody a přístupy. Dále také vyhodnocování strategických cílů, řízení a finanční plánování, atp.
Strategické řízení výroby a zvyšování výkonnosti na pracovištích	16	V rámci kurzu budou představena tato témata: OEE, SMED, TPM, TOC, OPF, PULL, aj.
Strategický marketing	16	Rozšířit si marketingové znalosti o manažerské řízení, s cílem na uspokojení potřeb zákazníka.
Strategie plánování	16	Cílem kurzu je seznámení se strategií plánování. Přestavení principů strategického myšlení, strategického plánování, atp.
Stres a jeho odstraňování	16	Cílem kurzu je analýza stresových faktorů a představení možností ke snižování stresové zátěže, včetně preventivních řízení (zvyšování odolnosti vůči stresu). Současně budou představena témata o syndromu vyhoření, moderních technik prevence proti stresu, atp.
Stres management a time management pro mistry	16	Seznámit se s problematikou stres managementu a zvládnout si zorganizovat svou práci, předcházet stresovým situacím.
Stress management	16	Naučit se zvládat náročné situace, umět předcházet stresovým situacím a naučit se relaxovat a pečovat o své duševní zdraví.
Strukturovaný obchodní proces	16	Cíle je seznámení například s těmito tématy: Principy strukturovaného obchodního procesu, Jaké výhody přináší používání strukt. obchodního procesu a mnoho dalších podobných témat.
Syndrom vyhoření	16	Naučit se techniky, pomáhající zvládat stresové situace, odstranit stresory.
Syndrom vyhoření - měření a SOS pomoc		Naučit se techniky, pomáhající zvládat stresové situace, odstranit stresory.
Syndrom vyhoření, stres, duševní hygiena	16	Cílem je seznámit účastníky se syndromem vyhoření, stresem a duševní hygienou. Budou představeny druhy stresu, stresory v našem okolí, stádia syndromu vyhoření, prevence proti němu a duševní hygiena.
Školení interních auditorů kvality ISO 9001, 19011	16	Získat auditorské znalosti a dovednosti.
Štěstí v práci	16	Pochopit význam vztahů a individuální spokojenost. Motivační a inspirativní kurz.
Štíhlá výroba - organizace práce a management stresu	16	V rámci kurzu bude představen časový management, jeho cíle a procesní orientace. Dále delegování, motivace a kompetence či plánování úkolů a rozhodování pod stresem.

Štíhlá výroba (konkrétní systémy)	16	Prohloubit si znalosti ohledně lean managementu a rozvinout si myšlení o štíhlé výrobě ve společnosti.
Štíhlá výroba I.	16	Cílem kurzu jsou následující témata v návaznosti na štíhlou výrobu: postavení a kompetence mistra, manažerské dovednosti mistra, efektivní komunikace.
Štíhlá výroba II.	16	Cílem kurzu jsou následující témata v návaznosti na štíhlou výrobu: týmová spolupráce a vedení pracovníků, zlepšování procesů, optimalizace práce, organizace práce a management stresu.
Štíhlé myšlení	16	Prohloubit si znalosti ohledně lean managementu a rozvinout si myšlení o štíhlé výrobě ve společnosti.
Štíhlý management v administrativě	16	Cíle bude odpovědět na to co je to lean management, jaké jsou jeho možnosti v administrativních činnostech. Dále bude představeny druhy plýtvání v administrativě, analýza struktury pracoviště, atp.
Talent management		Naučit se identifikovat potenciál a rezervy zaměstnanců, a zaměřit se na rozvoj silných stránek.
TEAM LEADERS - Odborná školení lean	16	Cílem je seznámit s tématy jako je oslovování klientů, aktivace nových zákazníků, telefonování a struktura tel. hovoru nebo také představení obchodního modelu a jeho významu.
Techniky cíle koučování podřízených	16	Cílem kurzu je představení technik koučování. Současně budou představena okruhy k tomuto tématu jako jsou základní východiska mentoringu a koučinku, jak správně nastavit cíle koučování, struktura koučovacího rozhovoru, jeho aplikace, atp.
Techniky dosažení souhlasu	16	Osvojit si znalosti v oblasti komunikace a vyjednávání, osvojit si techniky k dosažení souhlasu.
Techniky práce s klientem - Case management	16	V rámci kurzu budou představeny techniky práce s klientem pro case management. Současně budou představeny pravidla, pracovní postupy či modely case managementu, atp.
Techniky uzavírání obchodu	16	Osvojit si obchodní techniky, argumenty a pochopit celkově postup při obchodování.
Telefon – služba zákazníkovi	16	Naučit se jak správně vést telefonický hovor a zaujmout.
Telefonování a struktura telefonického hovoru	16	Naučit se základy telefonování a správnou strukturu telefonického rozhovoru.
Telefonování se zákazníkem a zvládání námitek	16	Cílem bude představení výhod a nevýhod telefonního rozhovoru, různých forem telefonických hovorů či téma komunikace po telefonu a její specifika nebo také druhy námitek vč. technik překovávání námitek.
Time Management	16	Cílem kurzu je seznámit účastníka s tématem time managementu. S předsudky, s definicí sebeřízení, s managementem aktivit, s používáním efektivních nástrojů a s mnoha dalšími zajímavými tématy týkajícími se time managementu.
Time management a prokrastinace	16	Naučit se efektivně plánovat pracovní i mimopracovní činnosti, seznámit se s problematikou prokrastinace a zvládnout ji snižovat či úplně odstranit.
TIME MANAGEMENT A SEBEŘÍZENÍ	16	Cílem je seznámit posluchače s následujícími tématy: Sebepoznání, Vedení, Řízení, Delegování, Prevence a zvládání stresu.
To nejdůležitější dávejte na první místo	16	Sestavení aktivit činností pro své pracovní a osobní cíle. Motivace.
TPM	16	Porozumět metodám TPM a zvládnout je využívat v praxi.
Trénink paměti se zaměřením na pracovní výkon a efektivitu (vhodné pro starší zaměstnance 54+) (rozsah 16 hodin)	16	Kurz je cílen na trénink paměti se zaměřením na pracovní výkon a efektivitu. Kurz je zaměřen na starší pracovníky 54+.
Trénink kreativity a emoční inteligence EQ	16	Cíle kurzu je trénink kreativity, její rozvoj a rozvoj smyslů pro nápaditější myšlení, atp. Kurz je zaměřen na starší pracovníky 54+.
Tvorba bezpečnostní analýzy objekt s ohledem na rizika útoků na tzv. měkké cíle, včetně návrhů režimových a technických opatření	16	Cílem kurzu je seznámit s následujícími tématy: Definice a typy jednotlivých útoků, Způsoby realizace a tvorba analýzy rizik.
Tvorba plánů nákupu a rizik plynoucích z jejich nedodržení	16	Zefektivit tvorbu plánů nákupu a předcházet rizikovým faktorům.

Týmová práce a komunikační standardy	16	Cílem kurzu je seznámení účastníků s týmovou prací a komunikačními standardy. V rámci kurzu budou představena tato témata: komunikační proces, týmová práce - kompetence, zodpovědnost, tvorba týmové společnosti. Dále také například verbální a neverbální komunikace, Loreznův řetěz, zpětná vazba, atp.
Týmová spolupráce	16	V rámci tohoto kurzu budou účastníci seznámeni s metodami sestavení týmu, s metodami týmového rozhodování s významem týmové práce či s kromě dalších také analýzou osobnosti.
Týmové řešení problémů	16	Cílem kurzu je vyjasnění si týmových rolí v rámci řešení problémů a seznámení se s metodami týmového řešení problémů.
Typologie osobností	16	Cílem kurzu je představení různých druhů typologií osobnosti. Jejich odlišností a projevů a také slabých míst jednotlivých typů či mimo jiné také řešení konfliktů mezi různými typy.
Typologie zákazníka	16	Naučit se rozeznávat typy zákazníků a umět zvolit správnou taktiku pro úspěšnou komunikaci.
Typologie zákazníků a vyjednávání s nimi	16	Naučit se rozeznávat typy zákazníků a umět zvolit správnou taktiku pro úspěšnou komunikaci.
Účinná elektronická komunikace	16	Cílem kurzu je seznámení s nástroji elektronické komunikace, se zásadami práce s e-mailem, s obchodní elektronickou komunikací, s emailovou etiketou či s nejčastějšími chybami v elektronické komunikaci.
Účinné zvládnání námitek	16	Zvládnout účinně přijmout námítky a umět se s nimi vypořádat.
Udržení zákazníka	16	Získat typy pro udržení zákazníka a osvojit si metody.
Uplatnění byznys modelů v podnikové praxi		Naučit se správně nastavit obchodní model ve spojitosti s konkrétními potřebami organizace.
Úspěšné vedení tréninků a školení	16	Osvojit si dovednosti potřebné po vedení tréninků a školení, naučit se tréninkové postupy.
Úvod do problematiky projektového řízení	16	Získat základní informace o problematice projektového řízení.
Úvod do projektového managementu pro top management	16	Cílem kurzu je seznámit účastníky kurzu s tím, jak správně definovat a řídit projektové portfolio programy a projekty v organizaci. Zaměření kurzu je pro vrcholový management.
Úvod do projektového řízení - procesy projektového managementu	16	Cílem kurzu je naučit účastníky kurzu správně definovat a řídit projektové portfolio programy a projekty v organizaci. Kurz je určen pro střední a výkonný management organizace.
Úvod do štihlé výroby a analýza měření práce	16	Naučit se základní metody průmyslového inženýrství a porozumět analýze měření práce.
Úzká místa ve výrobě - Teorie omezení TOC	16	Vymezit si pojem TOC, poznat kritické body a naučit se kroky pro inovaci a zvyšování kvality.
Vedení a koučing zaměstnanců	16	Seznámení se s koučkem, s rolí kouče a jeho vlastnostmi. Dále s metodami koučinku, s firemní kulturou, kritikou a zpětnou vazbou a s mnoha dalšími oblastmi vedení a koučinku.
Vedení a motivace zaměstnanců	16	Cílem kurzu je porozumění roli leadershipu a jeho nástrojům. Představení přístupů k vedení lidí, vlastností vůdčích osobností či mimo jiné motivačních teorií.
Vedení a struktura obchodního jednání	16	Zdokonalit obchodní jednání, umět jednat sebevědomně a seznámit se se způsoby jednání.
Vedení hodnotících pohovorů a předání feedbacku	16	Získat základní znalosti o provádění hodnotících pohovorů a předávání zpětné vazby.
Vedení hodnotících rozhovorů, poskytování a přijímání zpětné vazby	16	Získat základní znalosti o provádění hodnotících pohovorů a předávání zpětné vazby. Konstruktivní pochvala a kritika. Rozvoj potenciálu.
Vedení lidí	16	Získat základní informace o vedení lidí a naučit se je správně vést.
Vedení lidí a motivace z pohledu mistra	16	Prohloubit své znalosti a dovednosti v oblasti vedení lidí, dosáhnout vysoké výkonosti a spokojenosti ve výrobě.
Vedení malých týmů	16	Naučit se vést menší skupinu pracovníků, efektivně vést porady a zlepšit si své komunikační dovednosti.
Vedení manažerských rozhovorů	16	Naučit se efektivně vést rozhovory.
Vedení manažerských rozhovorů aneb mluvíte se svými lidmi tak, aby vám naslouchali	16	Cílem kurzu je osvojit si základní pravidla komunikace s podřízeným. Rozpoznání typologie osobnostive vztahu přijímání informací a stylu komunikace včetně nácviku různých typů rozhovorů.

Vedení motivovaného týmu	16	Účastníci budou seznámeni s tématem vedení motivovaného týmu, s úkoly manažera/leadera, s různými fázemi leadera (například s fází přípravy a plánování - vybrat lidi, představit cíle, zaujmout je), atp.
Vedení obchodního týmu	16	Svým vedením dosáhnout samostatného a motivovaného obchodního týmu.
Vedení porad a organizace práce	16	Cílem kurzu je získat znalosti, jak vést efektivně porady a týmové shůžky a jak správě rozdělit práci podřízeným.
Vedení porad a schůzek	16	Cílem kurzu bude představení těchto témat: porada jako jeden ze základních nástrojů řízení týmu, porady a jejich efektivní vedení, "desatero" pro vedení řízení porad, co lze udělat pro úspěšný průběh porad, nejčastější problémy, atp.
Vedení pracovního týmu a řízení lidí	16	Cílem kurzu je prohloubení manažerské dovednosti pro vedení lidí k vysoké výkonnosti a spokojenosti. Proškolení manažeri by měli vědět, jak aplikovat personální kompetence a jak porozumět týmovým procesům.
Vedení prodejního týmu	16	Naučit se manažerské techniky pro vedení lidí, delegování a motivaci.
Vedení vzorové prodejny	16	Zvýšit schopnosti vedoucího pracovníka k vedení týmu.
Vedení zaměstnanců	16	Cílem kurzu je představení těchto témat: osobnost manažera, leadership, transformační vedení, klíčové činnosti a zodpovědnosti leadera, způsoby řízení a vedení.
Vizualizace bezpečnostní situace v gis. mapování kriminality	16	Cílem kurzu je naučit účastníky systematizovat a získat základní znalosti pro mapování kriminality a využít je pro posilování bezpečnosti ve veřejné správě i v soukromých společnostech.
Vnitrofiremní komunikace	16	Cílem kurzu je představení způsobů jak efektivně nastavit komunikaci v organizaci, jaká jsou pravidla úspěšné komunikace a mnoho dalších témat souvisejících s vnitrofiremní komunikací.
VSM (mapování toku hodnot)	16	Porozumět metodě VSM a přenést do praxe.
Vyjednávací dovednosti pro pokročilé	16	Cílem kurzu je zlepšení vyjednávacích dovedností. Seznámení se s maticí vyjednávacích stylů, s pravidly principálního vyjednávání či se způsobem, jak se na jednání kvalitně připravit.
Vyjednávání a argumentace	16	Cílem kurzu je seznámení se s následujícími tématy: strategií a taktikou vyjednávání, správnou argumentací, s různými fázemi vyjednávání, s asertivními technikami a s mnoha dalšími tématy souvisejícími s vyjednáváním a argumentací.
Vyjednávání a obchodní dovednosti v angličtině	16	Zlepšit si vyjednávací a obchodní dovednosti v anglickém jazyce.
Vyjednávání s dodavateli	16	Představení základů úspěšného vyjednávání, postojů dobrého nákupčího. Seznámení s příklady vyjednávacích strategií a vyjednávacích taktik, atp.
Vyjednávání s velkými a silnými zákazníky	16	Naučit se zvládat strategii a techniku vyjednávání s velkými a silnými zákazníky.
Vyjednávání v obtížných situacích	16	Naučit se vyjednávat v nepříjemných situacích a osvojit si techniky vyjednávání, podporující kladné vztahy.
Vyjednávání, argumentace, přesvědčování – zaměřeno na logisty a nákupčí	16	Naučit se jednat asertivně, správně argumentovat a naučit se krok po kroku jak si získat dodavatele.
Vysoká škola nákupních technik	16	Umět reagovat na vyjednávání dodavatelů a naučit se čemu se při komunikaci vyhýbat.
Vytvářejte synergii	16	Zvýšení produktivity a hledání nejlepších řešení s lidmi s rozdílnými názory.
Využití technik analýzy klienta	16	Zvládnout techniku dotazování, osvojit si postupy naslouchání a pokládání otázek, naučit se metodu SPIN.
Vztahy na pracovišti a jak je měnit	16	Ujasnit si význam vztahů na pracovišti a využít ho pro zefektivnění činností na pracovišti. Osvojit si speciální metody pro zlepšení vztahů na pracovišti.
Web marketing	16	Kurz cílí na rozvinutí sebmotivace, work-life balanc, plánování v různém časovém horizontu vč. plánovacích pomůcek, zefektivnění komunikace či řízení priorit a ovládnutí techniky organizace času.

Work-life balance a time management	16	Seznámit manažery se smyslem Happy akademie a s tím co jim může přinést.
Workshop happy akademie	16	Cílem kurzu je představení těchto témat: leadership, role lídra, základní kompetence lídra či mimo jiné také zadávání cílů, delegování, manažerské typologie osobnosti atp.
Z kolegy lídrem aneb dnes kolegou, zítra nadřízeným	16	Proniknout do oblasti produktového řízení, naleznout správné informační zdroje.
Začínáme s produktovým managementem	16	Proniknout do oblasti produktového řízení, naleznout správné informační zdroje.
Základní kurz metrologie	16	Získat základní znalosti z obecné metrologie.
Základní statistické metody ve výrobě	16	Osvojit si základní statistické metody ve výrobě.
Základy bezpečnostního projektování a vstupní bezpečnostní analýza	16	Cílem kurzu je představit základní znalosti a dovednosti nutných pro vytvoření firemního bezpečnostního projektu a k provedení vstupní bezpečnostní analýzy.
Základy komunikace	16	Seznámit účastníky se základy komunikace vedoucí k dosažení stanovených cílů. Posílit a osvojit si různé taktiky v jednání i chování.
Základy komunikace a řešení krizových situací - pro mistry	16	Umět zvládat krizové situace a získat základy komunikace.
Základy koučování	16	Jak začít s koučováním. Co obnáší. Nástroje pro koučink.
Základy managementu kvality - systémové požadavky	16	Seznámit se s technikami podporujícími efektivitu řízení procesu kvality a osvojit si základní informace o jakosti, jejích nástrojích a systémech.
Základy manažerských dovedností pro vedoucí prodejen	16	Seznámit se s manažerskými styly řízení, a osvojit si je.
Základy podnikání	16	Cílem kurzu je například představit účastníkům vhodné předpoklady pro podnikání, přípravu podnikatelského plánu, ekonomických propočtů, postup a povinnosti při založení podniku, marketing, účetnictví a daně, zdravotní a sociální pojištění, atp.
Základy procesního řízení	16	Cílem kurzu je objasnění filosofie procesního řízení a představení základních pojmů procesního řízení.
Základy projektového řízení	16	Cílem kurzu je úvod do základní problematiky projektového řízení. Součástí bude představení projektové metodiky dle PRINCE II., tématu definování rolí, případové studie, aj.
Základy telefonického rozhovoru	16	Naučit se správnou strukturu telefonického rozhovoru.
Zásady pokročilé efektivní komunikace	16	Dosáhnout přirozeného projevu, zdokonalit komunikační styl a postupně se naučit odbourat nežádoucí zvyky.
Získání nového a udržení stávajícího zákazníka	16	Naleznout řešení jak si udržovat stávající zákazníky a úspěšně akvizovat nové.
Zjišťování potřeb zákazníka, obchodní jednání a přesvědčování	16	Rozšířit si znalosti a dovednosti v oblasti zjišťování, přesvědčování a v jednání.
Zkušenosti se zaváděním průmyslového inženýrství, nulová šance vadám	16	Seznámit se s půročím řízení vad, s analýzou a prevencí rizik s cílem dozažení nulových vad.
Znalosti a aplikace metod řízení pro TOP management	16	Naučit se efektivně využívat metody řízení podniku.
Zpracování nejčastějších námitek zákazníka	16	Naučit se správně reagovat na nejčastější námítky.
Zvládání emocí v pomáhajících profesích	16	Představení druhů emocí v pomáhajících profesích a metod k jejich zvládnutí, především zvládnutí stresových situací a úzkostí.
Zvládání emocí v náročných situacích	16	Naučit se ovládat své emoce, nacvičit si komunikační techniky a zlepšit svou psychickou odolnost.
Zvládání konfliktní komunikace	16	Umět ovládat situace hrozící vznikem konfliktu, prevence vzniku konfliktu, umět již nastalý konflikt vyřešit.
Zvládání konfliktu v náročných situacích	16	Účastníci kurzu se seznámí s různými příčinami vzniku konfliktů. Dále také s konstruktivním řešením konfliktu - postupem, strategií a pravidly řešení konfliktů.
Zvládání námitek	16	Zvládnout přijmout námítky a umět se s nimi vypořádat.
Zvládání náročných situací	16	Cílem kurzu je příprava prodavaček na náročné situace pomocí zlepšení dovedností týkajících se aktivního prodeje.

Zvládání stresu při práci s klienty sociálních služeb	16	Cílem kurzu je osvojení si technik zvládání stresu, který vzniká při práci s klienty v sociálních službách. Kurz je zaměřen na tato témata: sebereflexe, prevence a protistresová opatření, efektivní řešení stresových situací, nástroje zvyšující odolnost vůči stresu, zvládání stresu a relaxační techniky.
Zvyšování efektivity procesů	16	Cílem kurzu je představení těchto témat: zvyšování výkonnosti firmy přes změnu a myšlení lidí, manažerské styly - jejich vliv na výkonnost a motivaci lidí, efektivní procesy a jejich sledování a mnoho dalších souvisejících témat.
Zvyšování efektivity strojních zařízení	16	Cílem je představení zvyšování efektivity strojních zařízení: CEZ - celková efektivita zařízení, SMED - program rychlých změn, TPM - totálně produktivní údržba.
Zvyšování výkonnosti	16	Cílem kurzu je představení vhodných nástrojů pro zvyšování výkonnosti. Obsahem kurzu jsou například tyto témata: vliv prostředí na chování lidí, funkční motivace lidí, zvyšování výkonnosti firmy přes změnu a myšlení lidí, manažerské styly, atp.
Zvyšování výkonnosti firmy	16	Cílem je seznámení s následujícími tématy: vize, poslání a strategie - jejich význam pro výkonnost firmy obecně. Dále zvyšování výkonnosti díky změně myšlení lidí, profilace klíčových manažerských kompetencí, efektivita manažera a její vliv na zaměstnance, výkonnost - její sledování a měření, atp.