

MANAŽERSKÁ AKADEMIE

V návaznosti na systematický rozvoj a vzdělávání vedoucího personálu školních jídelen realizujeme pokračování v nadstavbovém vzdělávání formou 12 měsíčního cyklu školení zaměřeného na rozvoj manažerských kompetencí.

Níže jsou uvedeny tematické okruhy, které jste jako účastníci předchozích vzdělávacích aktivit v dotazníkovém šetření preferovali.

Vzdělávání bude zabezpečovat lektorský tým Pavlína Pelcová a Juraj Pelc.

Obsah:

1. Kontext
2. Přehled školení
3. Obsah školení
4. Metody a techniky
5. Reference lektorů

1. Kontext

Manažerská akademie obsahuje 6 školení (každé v rozsahu 4 hodin), které zahrnují 4 základní tematické okruhy. S cílem zefektivnit vzdělávací aktivity a zvýšit aplikaci nově získaných vědomostí a poznatků v praxi jsou 2 tematické okruhy rozdělené na 2 části (samostatná školení). Rozdělení na dvě části umožňuje hlubší ponoření do školené oblasti a především praktické procvičení nově získaných vědomostí.

2. Přehled školení

AKCE	MODUL	NÁZEV ŠKOLENÍ	KOMPETENCE	TERMÍN	FORMA
AKADEMIE 2021	M1	KOMUNIKAČNÍ KLÍČ Trénink jednání s různými typy lidí	Komunikace	3.11.2021 9 - 13h	Prezenční
	M2	DOHODNEME SE? 1. část Trénink vyjednávání	Argumentace	1.12.2021 9 - 13h	Prezenční
	M3	DOHODNEME SE? 2. část Trénink vyjednávání	Argumentace	5.1.2022 9 - 13h	Prezenční
AKADEMIE 2022	M4	JAK PRODAT SÁM SEBE 1. část Trénink prezentačních dovedností	Prezentování	2.3.2022 9 - 13h	Prezenční
	M5	JAK PRODAT SÁM SEBE 2. část Trénink prezentačních dovedností	Prezentování	6.4.2022 9 - 13h	Prezenční
	M6	MANAŽER NEBO LÍDR Trénink vedení lidí	Vedení lidí	4.5.2022 9 - 13h	Prezenční

3. Metody a techniky vzdělávání

Vzdělávání bude realizované interaktivní formou s důrazem na praktické procvičení a praktické využití nabízených vědomostí a dovedností s využitím kreativních a efektivních technik a metod vzdělávání dospělých - například:

- Interaktivní prezentace

- Řízená diskuse
- Individuální úkoly
- Skupinové úkoly
- Modelové situace
- Praktický nácvik
- Společný rozbor
- Testy
- Interaktivní hry
- Videokázky a další metody

Na závěr každého školení si účastníci vypracují Akční plán, ve kterém si individuálně stanoví konkrétní úlohy k procvičování vědomostí a dovedností v praxi.

4. Cena školení

Školení je rozděleno na dvě akce: AKADEMIE 2021 a AKADEMIE 2022. Cena každé akce je 3240 Kč vč. DPH. Objednání obou částí je možné již nyní.

Platbu za akci AKADEMIE 2022 je možné odložit na rok 2022, doporučujeme však místo nyní závazně zarezervovat. Pokud požadujete posunout platbu na rok 2022, je nutné tuto objednávku vytvořit zvlášť. Při výběru data konání zvolíte vybranou variantu. Faktura vám bude vystavena až v únoru 2022.

5. Obsah jednotlivých školení

MODUL 1 - KOMUNIKAČNÍ KLÍČ

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
ÚVOD DO PROBLEMATIKY	Úvod do problematiky sebepoznání, nezbytnosti pro porozumění typům osobnosti podřízených zaměstnanců	Řízená diskuse
4 OSOBNOSTNÍ / KOMUNIKAČNÍ TYPY	Identifikace 4 základních typů Test osobnostního typu	Řízená diskuse Individuální úkol
CHARAKTERISTIKA JEDNOTLIVÝCH TYPŮ	Co jednotlivé typy charakterizuje? Charakteristika, silné a slabé stránky jednotlivých typů Příklady z praxe účastníků školení	Skupinový úkol Prezentace Společný rozbor
KLÍČ K JEDNOTLIVÝM TYPŮM	Jak s jednotlivými typy jednat Jak s jednotlivými typy komunikovat a jak je vést Rozbor testu - sebeanalýza účastníků Akční plán - úloha do praxe účastníků	Skupinový úkol Prezentace + řízená diskuse Individuální úkol Individuální úkol

MODUL 2 - DOHODNEME SE? 1. část

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
ÚVOD DO PROBLEMATIKY	Reflexe - rozbor výsledků akčních plánů z 1. modulu MA Úvod do problematiky vyjednávání.	Individuální úkol Řízená diskuse
CO JE TO VYJEDNÁVÁNÍ	Co je to vyjednávání a kdy vyjednáváme? Styly vyjednávání	Prezentace + řízená diskuse

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
JAK SE PŘIPRAVIT	Příprava = 80 % úspěchu 4 nástroje skvělé přípravy Praktický nácvik přípravy	Prezentace + řízená diskuse Individuální úkol
JAK POSTUPOVAT	Postup vyjednávacího rozhovoru Proč nedávat nic zadarmo Praktický nácvik vyjednávání Příklady z praxe účastníků školení Akční plán - úloha do praxe účastníků	Prezentace + řízená diskuse Skupinový úkol Společný rozbor Individuální úkol

MODUL 3 - DOHODNEME SE? 2. část

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
ÚVOD DO ŠKOLENÍ	Reflexe - rozbor výsledků akčních plánů z 2. modulu MA Úvod do náročných situací při vyjednávání Příklady z praxe účastníků školení	Individuální úkol Řízená diskuse Společný rozbor
NÁTĽAKOVÉ TaktIKY PŘI VYJEDNÁVÁNÍ	Přehled nátlakových taktik Jak na nátlakové taktiky reagovat Příklady z praxe účastníků školení	Prezentace + řízená diskuse Společný rozbor
MODELOVÁ SITUACE I	Příprava ve skupinách Realizace Modelové situace Rozbor + a -	Skupinová úloha Skupinová úloha Společný rozbor
MODELOVÁ SITUACE II	Příprava ve skupinách Realizace Modelové situace Rozbor + a - Příklady z praxe účastníků školení Akční plán - úloha do praxe účastníků	Skupinová úkol Skupinový úkol Společný rozbor Společný rozbor Individuální úkol

MODUL 4 - JAK PRODAT SÁM SEBE 1. část

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
ÚVOD DO PROBLEMATIKY	Reflexe - rozbor výsledků akčních plánů z 3. modulu MA Úvod do problematiky prezentování Příklady z praxe účastníků školení	Individuální úkol Řízená diskuse Společný rozbor
UKÁZKA PREZENTACE	Minutová prezentace účastníků Rozbor + a -	Individuální úkol Společný rozbor
ÚSPĚŠNÁ PREZENTACE	Z čeho pramení strach z prezentace Jak si prezentaci připravit po obsahové stránce Jak se mentálně připravit Jak při prezentaci postupovat	Prezentace + řízená diskuse
PRAKTICKÝ NÁCVIK	Prezentace účastníků - s využitím získaných vědomostí Rozbor + a - Příklady z praxe účastníků školení Akční plán - úloha do praxe účastníků	Individuální úkol Skupinový úkol Společný rozbor Individuální úkol

MODUL 5 - JAK PRODAT SÁM SEBE 2. část

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
ÚVOD DO ŠKOLENÍ	Reflexe - rozbor výsledků akčních plánů z 4. modulu MA Příklady z praxe účastníků školení	Individuální úkol Řízená diskuse
AUTENTICITA ŘEČNÍKA	Jak zvýšit svoji přesvědčivost EQ x IQ Ukázky prezentací	Prezentace + řízená diskuse Videoukázky
MOTIVACE PUBLIKA PRAKTICKÝ NÁCVIK I	Jak zapojit publikum Prezentace účastníků - s využitím získaných vědomostí Rozbor + a -	Prezentace + řízená diskuse Společný rozbor
PRAKTICKÝ NÁCVIK II	Prezentace účastníků - s využitím získaných vědomostí Rozbor + a - Příklady z praxe účastníků školení Akční plán - úloha do praxe účastníků	Individuální úkol Skupinový úkol Společný rozbor Individuální úkol

MODUL 6 - MANAŽER NEBO LÍDR

Hlavní témata	Stručný obsah	Forma
ÚVOD DO PROBLEMATIKY	Reflexe - rozbor výsledků akčních plánů z 5. modulu MA Úvod do problematiky - zadefinování rozdílu mezi vedením a řízením Příklady z praxe účastníků školení	Individuální úkol Prezentace + řízená diskuse Společný rozbor
KOMUNIKACE LÍDRA	Nejsilnější nástroj lídra 21. století - komunikace Jak nástroj opravdu efektivně využít Praktický nácvik komunikace	Prezentace + řízená diskuse Skupinový úkol
SITUAČNÍ VEDENÍ	4 styly vedení lidí Kdy a jakým způsobem styly využít Příklady z praxe účastníků školení	Prezentace + řízená diskuse Společný rozbor
MOTIVACE PODŘÍZENÝCH	Vnější x vnitřní motivace podřízených - rozdíly Kdy a jak využít oba typy motivace 10 malých tipů velkých lídrů Příklady z praxe účastníků školení Akční plán - úloha do praxe účastníků - shrnutí celé MA	Prezentace + řízená diskuse Společný rozbor Individuální úkol