



Public Relations Agency

KATALOG VZDĚLÁVACÍCH AKCÍ

2006 - 2007



www.agentura-aha.cz

www.aha-agency.eu

I.	ÚVOD.....	str. 5
	O nás.....	str. 5
	Systém celoživotního vzdělávání	str. 5
	Lektorský team.....	str. 5
	Reference.....	str. 6
	Závěrem.....	str. 6
II.	PŘEHLED TÉMAT FIREMNÍCH ŠKOLENÍ A KURZŮ ROZVOJE OSOBNOSTI	str. 9
1.	Programy kurzů rozvoje osobnosti a manažerských dovedností	str. 11
	RÉTORIKA - KULTIVOVANÝ MLUVENÝ PROJEV.....	str. 12
	KULTURA MLUVENÉHO PROJEVU – RÉTORIKA pro pokročilé	str. 12
	RÉTORIKA A KOMUNIKACE.....	str. 13
	HLASOVÁ A MLUVNÍ VÝCHOVA pro mluvčí.....	str. 13
	PREZENTACE	str. 14
	POKROČILÉ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI.....	str. 14
	1. ŘEČNICKÁ ŠKOLA.....	str. 15
	Suverénní, pohotový a kultivovaný řečník	str. 15
	MODUL A: TECHNIKA ŘEČI A KULTURA PROJEVU	str. 16
	MODUL B: RÉTORIKA - ŘEČNICKÉ DOVEDNOSTI.....	str. 16
	MODUL C: PREZENTACE A UMĚNÍ VEŘEJNÉHO VYSTUPOVÁNÍ.....	str. 17
	MODUL D: MEDIÁLNÍ TRÉNINK VEŘEJNÉHO VYSTOUPENÍ.....	str. 18
	JAK PŘEKONAT TRÉMU PŘI VEŘEJNÉM PROJEVU	str. 18
	NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE - vyšší škola řeči těla s NLP.....	str. 19
	PŘESVĚDČIVÁ POHOTOVÁ ARGUMENTACE	str. 19
	EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE	str. 20
	POKROČILÁ KOMUNIKACE.....	str. 20
	MANAŽERSKÁ KOMUNIKACE A VYJEDNÁVÁNÍ	str. 21
	EMOČNÍ INTELIGENCE.....	str. 21
	MANAŽERSKÉ ROZHOVORY	str. 22
	JAK EFEKTIVNĚ JEDNAT S LIDMI	str. 23
	MANAGEMENT KONFLIKTŮ.....	str. 23
	VYJEDNÁVÁNÍ.....	str. 24
	NEURO – LINGVISTICKÉ PROGRAMOVÁNÍ.....	str. 24
	ASERTIVITA - ZDRAVÉ SEBEPROSAZENÍ A ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTŮ.....	str. 25
	ASERTIVITA - ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTŮ A MANIPULACE	str. 25
	TIME MANAGEMENT.....	str. 26
	STRESS MANAGEMENT	str. 26
	MANIPULACE A OBRANA PROTI NÍ.....	str. 27
	POZNÁVÁNÍ LIDÍ - TYPOLOGIE OSOBNOSTI.....	str. 27
	INDIVIDUÁLNÍ ROZVOJ OSOBNOSTI A SEBEPOZNÁNÍ.....	str. 28
	PSYCHOLOGICKÁ DIAGNOSTIKA OSOBNOSTI	str. 29
	KOUČOVÁNÍ.....	str. 29

KOUČOVÁNÍ PRO MANAŽERY	str. 30
MANAŽERSKÉ MINIMUM	str. 30
MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI	str. 31
KREATIVITA V MANAGEMENTU A ŘÍZENÍ	str. 32
ASISTENTKA MANAŽERA.....	str. 32
VYHLEDÁVÁNÍ A VÝBĚR ZAMĚSTNANCŮ	str. 33
ETIKETA – SPOLEČENSKÉ CHOVÁNÍ	str. 33
PÉČE O ZÁKAZNÍKA	str. 34
PRODEJNÍ DOVEDNOSTI – PSYCHOLOGIE PRODEJE	str. 34
KOMUNIKACE PO TELEFONU PRO CALL CENTRA.....	str. 35
PRODEJ PO TELEFONU – TELEMARKETING - TELESALLES.....	str. 36
PUBLIC RELATIONS	str. 37
GRAFICKÝ DESIGN A VIZUÁLNÍ KOMUNIKACE pro firemní praxi.....	str. 37
TVŮRČÍ PSANÍ PRO MARKETING A PUBLIC RELATIONS	str. 38
GRAFOLOGIE V PRAXI MANAŽERA A PERSONALISTY	str. 38
MÉDIA TRÉNINK	str. 39
IMPROVIZACÍ K POHOTOVÉ REAKCI	str. 39
PROFESIONÁLNÍ IMAGE A STYL	str. 40
OBCHODNÍ ETIKETA.....	str. 41
2. Zájmové kurzy a příprava na studium VŠ.....	str. 42
DĚJINY VÝTVARNÉHO UMĚNÍ A ARCHITEKTURY.....	str. 42
DĚJINY HUDBY	str. 42
POSLECHOVÁ SETKÁNÍ S HUDBOU - POROZUMĚNÍ HUDBĚ.....	str. 43
DĚJINY DIVADLA.....	str. 44
HISTORICKÁ MĚSTA EVROPY - města, hrady a zámky sev. Porýní	str. 45
JAPONSKO – architektura, zahrady a bojová umění.....	str. 46
III. PODMÍNKY ÚČASTI V KURZECH	str. 47
Informace o kurzech	str. 47
Přihlašování do kurzů	str. 47
Kurzovné a fakturace	str. 47
Způsoby platby	str. 47
Storno podmínky	str. 48
Závazná přihláška na kurz.....	str. 49
Termíny aktuálních otevřených kurzů (OK).....	vložená příloha

I. ÚVOD

O nás

AHA Public Relations Agency vznikla na počátku 90. let a působí v oblasti vzdělávání dospělých již více jak 14 let. Zkušenosti získané za dobu naší činnosti pomáhají vytvářet stále kvalitnější výukové programy v souladu s novými trendy celoživotního vzdělávání.

Od roku 2006 agentura zajišťuje i přímý servis zahraničním skupinám přijíždějícím do ČR v podobě odborných studijních programů. Nově otevřené webové stránky www.aha-agency.eu přinášejí informační přehled témat také pro incomingové CK, s nimiž agentura od počátku svého vzniku úspěšně spolupracuje.

Agentura se rovněž zapojuje do mezinárodní spolupráce v rámci vzdělávacího projektu EU Socrates. Přestože je sídlo agentury v Praze, působí v oblasti firemního vzdělávání na území celé České republiky.

Systém celoživotního vzdělávání

Kurzy na zakázku pro firmy a skupiny

Při konzultacích s odpovědnými manažery firem získáváme nezbytné informace pro identifikaci potřeb rozvoje zaměstnanců a připravujeme návrh vzdělávacího programu “na míru”. Navrhujeme a dohodneme nejlépe vyhovující zaměření obsahu, formu, strukturu tréninku včetně harmonogramu, který respektuje časové možnosti zákazníka. Dbáme však vždy na to, aby námi postavený program uspokojil reálné požadavky zadavatele a přinesl mu očekávaný efekt. Nepodporujeme proto takové akce, kde je dle našich zkušeností nedostatečný časový prostor pro zamýšlený pozitivní dopad školení na školené účastníky a cíl tudíž nemůže být splněn.

Otevřené kurzy

Otevřené kurzy zaměřujeme tématicky jednak do oblasti rozvoje osobnosti s programy podobnými firemnímu vzdělávání, dále pak přinášíme témata určená ke zvyšování kulturnosti a všeobecné vzdělanosti našich posluchačů. Tyto tzv. zájmové kurzy jsou oblíbené z důvodu obohacení osobního života posluchačů a jsou rovněž využívány firmami v rámci bonusových programů k odměňování zaměstnanců. Klientelu otevřených kurzů tvoří posluchači z řad veřejnosti i firem bez rozdílu věku i profese, které spojuje zájem o sebevzdělávání a osobní růst.

Lektorský tým

Náš lektorský tým tvoří tým dlouhodobě spolupracujících externích lektorů s vysokoškolským vzděláním a zkušenostmi z praxe; mnoho dalších osobností oslovujeme jako příležitostně najaté odborníky a jsme otevření stále novým příležitostem ke spolupráci s tím, jak se rozšiřuje programová nabídka agentury. K základním předpokladům při výběru lektorů patří nejen jejich vědomosti, ale také pedagogická praxe a případně i znalost cizích jazyků. Mezi naše lektory patří níže jmenovaní:

JUDr. Jan BÁRTA	Ústav státu a práva ČSAV
Prof. JUDr. Alexander BĚLOHLÁVEK,DrSc.	VŠ pedagog Právnická fakulta UK
Ing. Monika BARTONÍČKOVÁ, MBA	kouč a trenér
Ing. Halka BALÁČKOVÁ, MBA	kouč a trenér
Doc. PhDr. Marie BENEŠOVÁ, DrSc.	VŠ pedagog Stavební fakulta ČVUT
Mgr. René BRINDA	Asociace debatních klubů
Mgr. Petr DAŇKO	lektor, trenér a konzultant
Mgr. Lenka FIŠEROVÁ	lektorka s pedagogickou praxí DAMU
Doc. Ing. Arch. Václav GIRSA, CSc.	VŠ pedagog Fakulta architektury ČVUT
Jan HALÁSZ	konzultant a trenér
Mgr. Zita HENSELOVÁ	kouč a trenér
Doc. PhDr. Milan HOLAS, CSc.	VŠ pedagog, hudební fakulta AMU

Doc. PhDr. Jiřina HŮRKOVÁ, CSc.
Prof. JUDr. Antonín KERNER, DrSc.
Prof. Ing. Arch. Karel KIBIC, DrSc.
PhDr. Michal KLAPAČ
Doc. PhDr. Lubomír KOŠNAR, CSc.
Prof. Ing. Pavel KOVÁŘ
Bc. Karel KSANDR
Ing. Danica MANINOVÁ
Ing.Arch.Mgr. Osamu OKAMURA
Hana RÁSOCHOVÁ
Doc.Mgr. Magdaléna RYCHLÍKOVÁ
Prof. PhDr. Jan ROYT, CSc.
František TLAPÁK
PhDr. Marie TŘEŠTÍKOVÁ
Mgr. et Mgr. Zdeněk ŠIMANOVSKÝ
Prof. Ing. Arch. Petr URLICH
MgA. Martin VASQUEZ
Mgr. Ivana VOSTÁRKOVÁ
PhDr. Jiří ZÍKA
Ing. Mgr. Irena ŽANTOVSKÁ
Pik. JUDr. Petr ŽELÁSKO

VŠ pedagog Divadelní fakulta AMU
VŠ pedagog Právnická fakulta UK
VŠ pedagog Fakulta architektury ČVUT
psycholog, lektor
VŠ pedagog Filozofická fakulta UK
VŠ pedagog Česká zemědělská universita
Národní muzeum
lektorka a konzultantka
architekt, VŠ pedagog, šéfredaktor čas. ERA21
grafoložka, Česká grafologická komora
VŠ pedagožka Divadelní fakulta AMU
VŠ pedagog Filozofická fakulta UK
kouč, novinář, PR poradce a lektor
lektorka a konzultantka, Minerva ART
lektor, psycholog a terapeut, VŠ pedagog
VŠ pedagog Fakulta architektury ČVUT
lektor a trenér, moderátor, herec
konzultantka, VŠ pedagožka DAMU
psycholog, lektor a trenér rozvoje osobnosti
lektorka, VŠ pedagožka VŠ JAK
Policejní prezidium ČR

Reference

Agentura AHA si získala za dobu svého působení na trhu vzdělávání dospělých jméno flexibilního poskytovatele vzdělávacích programů s vysokou kvalitou a rozmanitostí výuky. Školili jsme jednotlivce i skupiny renomovaných společností, jako jsou například tyto uvedené:

ABN AMRO Bank	CK Mira	Danone
ACE Consulting	COPYS	Deichmann Obuv
Active Travel	CORE Computer	DEKRA-ITS
AIMTEC	CP Leasing	Destination
Ahold	Čedok	Elli Lilly
AIR Products	Čechofracht	ESSO – Exxonmobil
ALBI	Česká produkční 2000	Eurotel
Alcatel	Česká spořitelna	GCI
APRA	Česká správa letišť	Geosan Group
Astra Zeneca	Česká televize	Green Swan Pharmac.
AVIVA – životní pojišťovna	Český mobil – Oskar	GTS International
Bosch	Český Telecom	Guarant
British Council	CS Development	Hana Tour
Celestica	ČSA	HVB Bank
Centrum CZ	ČSOB	IBM
Civop	Czech On Line	IfB Bohemia

Intercontact	NFO AISA	Ředitel. silnic a dál. ČR
Invita	OK Tours	S.C.S.
K2 atmitec	ÖMV	Seiva
Kraft Foods	Oracle	SHELL
LEK Pharma	Orion Diagnostica	TACOMA Consulting
Lexus	Penzijní fond KB	TBS
LCS	Pěkný – Unimex	TESCO Stores
Masterfoods	Pfizer ČR	Thermo King
MCC	Philips	TRCZ
Media Action	Plzeňský Prazdroj	TV GIMI
Media Wise	PPF	Universita Karlova-IPC
Merck Sharp&Dohme	Prago-Tourist	VÚ bezpečnosti práce
Modrá pyramida	PVT	Wüstenrot
Modřanská potrubní	Radio Faktor	Yamanouchi Pharm.
Nadace Proměny	Rieter CZ	

Závěrem

Rádi bychom vás přesvědčili, že vám můžeme nabídnout profesionální spolupráci v oblasti vzdělávání manažerů a zaměstnanců firem formou různých typů tréninkových programů určených pro všechny, kteří se chtějí aktivně podílet na rozvoji své osobnosti. Naším cílem je nabídnout na prvním místě co nejkvalitnější výuku s vysokou přidanou hodnotou v moderních dobře přístupných učebnách v centru Prahy. Pro firmy připravíme tréninky jak ve vlastních prostorách, tak i v zajímavých lokalitách umožňujících vedle vzdělávání i relaxaci.

Z pohledu společnosti, ať už soukromé či státní, je investice do vzdělávání zaměstnanců tím nejlepším řešením formování profesionálních úspěšných týmů a zároveň i nástrojem stabilizace odborníků. Kvalifikace lidí vede přímo ke zvyšování efektivity práce firmy. Vzdělávání zaměstnanců je cesta ke zvyšování pracovního výkonu nebo vhodná forma benefitů pro udržení motivace a loajality zaměstnanců.

Přejeme Vám hodně úspěchů a těšíme se s vámi na shledanou na akcích naší agentury.



PhDr. Alena Horáková
ředitelka agentury



Ing. Pavel Horák
ředitel obchod a marketing

II. PŘEHLED TÉMAT FIREMNÍCH ŠKOLENÍ A KURZŮ ROZVOJE OSOBNOSTI

Abecedně jsou zde řazena témata seminářů a tréninků pro FŠ i OK. Rozsah kurzů je v rozmezí 1 – 4 dny, resp. délka a obsah výuky jsou u firemních školení upravena podle požadavku klienta, OK jsou také variabilní.

Argumentační dovednosti	rozvoj schopností přesvědčivě a pohotově reagovat a argumentovat
Asertivita	principy a nácvik asertivních dovedností, zvládání konfliktů
Asistentka a sekretářka	základní kompetence výkonné asistentky
Assessment Center	výběr zaměstnanců metodou modelových situací
Development Center	hodnocení zaměstnanců pro další rozvoj
Efektivní komunikace	sociální komunikace, transakční analýza, argumentace a zvládání námitek, typologie osobnosti, oboustranně úspěšná komunikace
Emoční inteligence	soft skills, struktura kvalit emoční inteligence, využití pro interperso-nální komunikaci, empatie, schopnost přizpůsobit se a umět přesvěd-čovat, zvládání emocí, trénink emocí a komunikace
Etiketa	evropská i mimoevropská pravidla společenského chování
Facilitace	řízení skupinových diskusí pro dosažení plánovaného výsledku
Firemní kultura	firemní komunikace, etika, podnikový kodex
Grafologie	základy grafologie - diagnostika osobnosti rozbořem písma, grafolo-gie pro personalisty, manažery
Grafický design	grafický design pro firemní využití – loga, dokumenty, katalogy pro prezentaci firmy a produktu : prakticky i esteticky
Hlasová výchova	určeno zejména pro profese pracující s hlasem, nalezení přirozenosti a zvýšení sebevědomí pomocí hlasové a mluvní terapie, přirozená bar-va hlasu
Interní firemní komunikace	informační toky ve firmě, krizová komunikace uvnitř firmy
Image firmy	prezentace a komunikace firmy prostřednictvím barev, tvarů a vizáže, značka, jméno a zvuk firmy, logo, reklama
Image a vizáž	péče o úpravu zevnějšku, volba oblečení a doplňků, úprava zevnějšku, líčení, výběr účesu, pro moderní manažery – muže i ženy
Improvizace	rozvoj komunikačních dovedností a výcvik zvládání nestandardních situací
Koučování	osobní i firemní, manažerská metoda řízení, motivování a vedení kolektivu i jednotlivců
Kreativní management	využití kreativity při řízení a vedení
Krizová komunikace	vyhodnocení a zvládání krizové komunikace uvnitř i vně firmy, PR a média
Leadership	budování a vedení týmu, autorita leadera, motivace, komunikace v týmu, rozhodování a řešení
Manažerské dovednosti	osobnost a role manažera, řídicí styly, komunikace, vyjednávání, zvlá-dání konfliktů, organizace času, základní manažerské kompetence
Manažerské rozhovory	vedení pohovorů a rozhovorů s podřízenými (přijímací, hodnotící, motivační, vytýkácí a další typy rozhovorů) - pro HR odd., řídicí pra-covníky
Marketing cestovního ruchu	filosofie a koncepce, plánování, studie, analýza SWOT

Média trénink	rozlišení a charakteristika médií, komunikace s médii -trénink
Mediální trénink	trénink vystoupení v médiích (TV, rozhlas) se simulací studia a mluveného projevu na kameru nebo mikrofon
Mluvený projev	rétorika – řečnické dovednosti, technika a kultura mluveného projevu, řečnické vystoupení na veřejnosti, prezentace
Moderace	dovednosti řídit diskusi, vystupování na veřejných akcích
Neurolingvistické programování	rychlé učení metodou modelování výjimečných jedinců, využití v praxi pro různé profese, zejména pro manažery, obchodníky
Neverbální komunikace	vyšší škola neverbální komunikace (řeči těla) v manažerské a obchodní praxi - unikátní metodou kalibrace a neuro-lingvistického programování NLP
Obchodní korespondence	typy obchodních dopisů, firemní dokumenty, mezipodniková korespondence
Poradenství	individuální a firemní poradenství, diagnostika
Public Relations	PR, firemní prezentace, vztah s médii a veřejností
Pracovní image	vizáž v zaměstnání, osobní styl, úprava zevnějšku, psychologie barev, teorie tvarů, moment prvního dojmu
Prezentace	prezentační dovednosti pro přesvědčivou obchodní nebo informativní prezentaci, sebeprezentace
Prodejní dovednosti	efektivní prodej – hmotné i nehmotné produkty, psychologie prodeje
Psychologie jednání	využití základních znalostí psychologie v jednání s lidmi
Psychologická diagnostika osobnosti	psychologické testování osobnosti s pohovorem vedeným psychologem, které odhalí přednosti a rezervy osobnosti a hledá řešení pro další rozvoj osobnosti
Rétorika a komunikace	kultura řeči a komunikační dovednosti, kultivovaný jazykový projev a mluvené vystoupení na veřejnosti, řečnické umění
Rozvoj tvořivosti	brainstorming, delfská metoda, kreativita
Řečnické dovednosti	tvořivé a kultivované vyjadřování, pohotová a srozumitelná rétorika
Sebeprezentace	zásady efektivní sebeprezentace, komunikace, mluvený projev, image, styl a vizáž, první dojem
Stress management	prevence stresu, syndrom vyhoření, zvládání stresu, relaxační metody
Telefonická komunikace	určeno pro pracovníky call center, hot line, operátory, recepční
Time management	řízení a plánování času, stanovení priorit, delegování
Tréma	metody zvládání trémy, odstranění bloků snižujících výkon, systematické konstelace a další metody
Trénink lektorů	praktické techniky pro firemní školitele, trenéry, lektory
Vedení porad	vedení a typy porad, aktivní účast
Veřejné vystoupení	umění veřejně vystupovat a mluvit, vést rady, diskuse, řídit konference, zvládat veřejnou prezentaci, společenské akce a eventy
Vyjednávání	rozvoj dovedností efektivního vyjednávání pro manažery a obchodníky
Zvládání konfliktů	vznik a příčina konfliktů, typy konfliktů, osobní vliv na vznik a řešení konfliktů

1. Programy kurzů rozvoje osobnosti a manažerských dovedností
Základní informace

Následující typy kurzů jsou uvedeny pro vaši představu o jejich obsahovém zaměření, rozsahu vyučované látky a metodice výuky. Ve stručnosti jsou představeny dále: cíle školení, forma výuky, používané technické prostředky a maximální počet účastníků kurzu.

Lektor je delegován v rámci organizační přípravy kurzu a jeho jméno je uvedeno v informačním materiálu spolu s dalšími podrobnými informacemi pro posluchače: cena kurzu, místo konání a kontakty na agenturu. Používáme pro snadnou dostupnost výukové prostory převážně v centru Prahy v dosahu metra. Podrobnosti k jednotlivým aktuálním kurzům si prosím vyžádejte v agentuře, informace jsou též na internetu.

Typy a forma kurzů

Většina uvedených témat je vhodná jak pro Otevřené Kurzy (OK), tak pro Firemní Školení (FŠ). Některé programy lze uskutečnit pouze jako firemní trénink na zakázku . Poskytujeme též individuální výcvik, poradenství a diagnostiku (IP). Délka kurzů, seminářů a tréninků závisí na obsahu kurzu a rozsahu vyučované látky. Bývá upřesněna před vypsáním termínu otevřených kurzů pro veřejnost.

FORMY kurzů jsou z časového hlediska tyto:

- 1 – 4 denní kompaktní kurzy (v pracovním týdnu nebo o víkendu, event. polodenní)
- dlouhodobější (4 – 10 týdnů) kurzy – 1-2 x týdně odpolední nebo večerní semináře
- víkendové (resp. kombinace pátek – sobota, pouze soboty apod.)
- jedno a více semestrálních (dějiny výtvarného umění a architektury)

Firemní kurzy a školení je možné organizovat jak v pracovních dnech, tak i o víkendech jako intenzivní výukové bloky (v místě zákazníka nebo jiné vybrané lokalitě – možnost spojení s relaxací zaměstnanců). V zásadě je obsah, rozsah, forma výuky atd. firemního školení na dohodě mezi agenturou a klientem.

Kontakty a informace

Všechny informace týkající se aktuálních programů a termínů OK, programy vhodné pro individuální konzultace a trénink IP nebo témata firemních školení FŠ jsou k dispozici na internetových stránkách agentury: www.agentura-aha.cz nebo na vyžádání v agentuře. Uvádějte ve Vašem e-mailu i telefonní číslo, urychlíte tím celý proces.

FAKTURAČNÍ ÚDAJE

PhDr. Alena Horáková - AHA Public Relations Agency, Branická 1572/116, 147 00 Praha 4
IČO 15323455, DIČ CZ5852262152
Bank.spoj.: ČS a.s., Rytířská 29, 110 00 Praha 1, čís.úctu: 1920111349/0800, plátce DPH
Provozovna – zaslací adresa a kontakty: Štětkova 18, 140 68 Praha 4
Tel. 241 442 070, tel. / fax. 241 442 152, e-mail: aha@agentura-aha.cz

Platbu kurzovného lze výhodně uskutečnit poukázkami na vzdělávání společností SodexhoPass, AccorServices a Chèque Dejeuner, případně prostřednictvím firemních benefitů – cafeterií, např. společnosti Benefit-Plus.



RÉTORIKA - KULTIVOVANÝ MLUVENÝ PROJEV

Cíl

Řečnické umění - rétorika - je užitečná pro všechny, kdo využívají mluvené formy jazyka jako jednoho z pracovních prostředků i pro ty, kteří chtějí dobře mluvit a zbavit se různých jazykových zlovyků. Prakticky zaměřený tréninkový kurz rétoriky seznámí posluchače se základními dovednostmi techniky řeči a řečnického umění a každému, komu záleží na vlastním kultivovaném projevu, konkrétně poradí, jak má svůj projev trénovat a zlepšovat.

Obsah

- Rétorika – řečnické umění
- Základy techniky mluveného projevu
- Hlasová a dechová opora, správné držení těla, cvičení
- Spisovná výslovnost, přesná artikulace, modulace, intonace, frázování
- Čtený a mluvený text
- Kultivovaný projev a řečnické prostředky, kompozice projevu
- Neverbální komunikace, jak získat a udržet pozornost posluchačů, vystoupení na veřejnosti, reakce při diskusi, zvládání trémy
- Prezentace – trénink mluveného vystoupení na veřejnosti

Metody

Trénink – dechová, jazyková a řečová cvičení, řečnická cvičení, analýza projevu s využitím audio a video techniky, individuální i týmová práce, videotrénink – zpětná vazba a doporučení rozvoje schopností kultivovaného projevu. Pro začátečníky, pro pokročilé, pro manažery, pro náročné – rozdílů v délce a zaměření.

Rozsah a typ

2 dny – 4 dny (16 – 32 vyuč. hod.) nebo 2 – 3 měsíční večerní kurz, 6 - 10 lekcí (18 - 30 vyuč. hod.),

OK - FŠ - IP, max. 12 osob

KULTURA MLUVENÉHO PROJEVU – RÉTORIKA pro pokročilé

Cíl

Cílem je zlepšení image v oblasti řeči a jazyka. Zdokonalit jazykové vyjadřování, srozumitelnost projevu, pochopení sdělené informace, sladění formy a obsahu projevu; zlepšit verbální komunikaci a prezentaci na veřejnosti kultivovaným jazykovým projevem s pohotovým a logickým vyjádřováním a se zdravou sebejistotou.

Obsah

- Základy rétoriky
- Kultivovaný projev
- Tvořivé vyjadřování
- Slovní zásoba
- Jazyková kreativita
- Logika a pohotovost projevu
- Srozumitelnost sdělení
- Schopnost improvizace
- Komunikační strategie
- Kompozice projevu a prezentace

Metody

Kurz je veden formou tréninku – dechová, jazyková a řečová cvičení, testy jazykové kreativity, analýza projevu s využitím audio a video techniky, individuální i týmová práce.

Rozsah a typ

2 dny nebo 4 výukové bloky (16 vyuč. hod.),

OK - FŠ - IP, max. 12 osob

RÉTORIKA A KOMUNIKACE

Cíl

Komplexní kurz kultury řeči a komunikačních dovedností je zaměřený na obsah a formu mezilidské komunikace; pozornost je věnována zlepšení jazykové stránky komunikace – rétorice a komunikačním dovednostem pro cílovou skupinu lidí, kteří ve svém povolání využívají mluvené formy jazyka jako jednoho z pracovních prostředků a kteří chtějí dobře mluvit.

Obsah

- Základy techniky mluveného projevu
- Dýchání a tvoření hlasu, frázování
- Spisovná výslovnost, přesná artikulace
- Intonace, modulace, síla hlasu, čtení textu
- Příprava projevu, jazykové nedostatky projevu
- Neverbální komunikace (řeč těla)
- Komunikační techniky a strategie – rozhovor, argumentace, vyjednávání, námitky
- Osobnost řečníka, prezentace na veřejnosti – mluvený projev
- Tréma při veřejném vystoupení, získání a udržení pozornosti posluchačů

Metody

Kurz je veden formou tréninku – dechová, jazyková a řečová cvičení, komunikační techniky, trénink modelových situací, trénink veřejného vystoupení, videotrénink. Analýza projevu s využitím audio a video techniky, individuální i týmová práce.

Rozsah a typ

2 - 3 měsíční kurz, 8 - 10 lekcí (24 - 30 vyuč. hod.),

OK - FŠ - IP, max. 12 osob

HLASOVÁ A MLUVNÍ VÝCHOVA pro mluvčí

Cíl

Nalezení přirozeného hlasu, který komplexně vypovídá o člověku, o jeho fyzických dispozicích i o psychickém stavu. Seznámení s fyziologií tvorby hlasu, objevení přirozeného dýchání a používání hlasového aparátu, získání osobitého tvůrčího prostředku pro kultivovanou komunikaci. Odstranění únavy při častém a dlouhodobém mluvení, sebepoznání a zvýšení chuti osobně komunikovat a používat hlas. Určeno jak profesionálním (tiskovým) mluvčím, tak i dalším profesím, kde se využívá hlasu jako „pracovního nástroje“.

Obsah

- Práce s dechem a hlasem
- Probuzení emocí a práce s prožitky – pěstování sluchové citlivosti a vnímavosti
- Přirozené probuzení hlasu
- Hledání vnitřního obsahu sdělení
- Hlasová terapie
- Analýza hlasů veřejně známých osob
- Osobní diagnostika hlasu
- Mluvní výchova
- Individuální konzultace s každým posluchačem včetně doporučení dalšího rozvoje

Metody

Kurz je veden formou tréninku – dechová a hlasová cvičení, mluvní projev, analýza projevu, individuální i týmová práce.

Rozsah a typ

2 - 3,5 měsíční kurz, 8 – 14 lekcí (24 – 42 vyuč. hod.),

OK - FŠ - IP, max. 10 osob

PREZENTACE

Cíl

Rozvoj praktických dovedností sebe prezentace a prezentace – jak dobře informovat, přesvědčit, efektivně „prodat“ službu nebo produkt; jak působit věrohodně, používat správné argumenty, zbavit se trémy, nabýt jistotu před publikem, zaujmout verbálním i neverbálním projevem a stát se zkušeným prezentujícím.

Obsah

- Dokonalá příprava – podmínka úspěšné prezentace
- Příprava prezentace – výstavba prezentace, příprava pomůcek
- Vlastní prezentace – zásady efektivní prezentace
- 3 typy prezentací – informativní, přesvědčovací (obchodní), sebe prezentace
- Práce s prezentačními pomůckami, event. technická příprava prezentace
- Prezentační dovednosti
- Analýza publika, navázání kontaktu s publikem, zapojení publika, zvládání trémy
- Verbální a neverbální faktory při prezentaci
- První dojem, vizáž a styl – podpora prezentace
- Schopnost improvizace a řešení nenadálých situací
- Nácvik prezentací a videotrénink

Metody

Prakticky zaměřený kurz – na základě základních teoretických principů následuje trénink prezentací a videotrénink k získání zpětné vazby. Trénink modelových situací.

Rozsah a typ

2 – 4 dny (16 – 32 vyuč. hod.),

OK - FŠ - IP, max. 10 osob

POKROČILÉ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI

Cíl

Rozvoj pokročilých prezentačních dovedností pro prezentátora – profesionála. Zvládnutí verbální a neverbální složky prezentace, práce s publikem, zvýšení jistoty v nenadálých situacích, schopnost improvizace.

Obsah

- Neverbální – mimoslovní komunikace a její využití pro posílení přesvědčivé prezentace
- Práce s hlasem, verbální aspekty prezentace, paralingvistika
- Interakce publika, udržení zájmu a pozornosti posluchačů, zapojení posluchačů do prezentace,
- Řešení námitek, efektivní práce s problémovými posluchači, otázky a odpovědi
- Práce s technikou a pomůckami, vizualizace
- Schopnost improvizace, jak dobře zvládnout neočekávané překážky

Metody

Prakticky zaměřený kurz, nácvik dovedností, videotrénink, vystoupení před publikem s následnou videoanalýzou.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK - FŠ - IP, max. 10 osob

1. ŘEČNICKÁ ŠKOLA

Suverénní, pohotový a kultivovaný řečník

Určeno pro manažery, tiskové mluvčí a PR pracovníky, politiky, majitele a jednatele firem, obchodní zástupce, prezentující a další osobnosti, které často vystupují a mluví na veřejnosti, prezentují sebe nebo firmu na veřejnosti, vystupují v médiích nebo obhajují projekty a kterým záleží na kultuře jejich projevu, pohotovosti, logice a srozumitelnosti vyjadřování, kvalitě a přesvědčivosti prezentace.

Cíl

Získat potřebné dovednosti a sebedůvěru pro kultivovaný, přesvědčivý a pohotový mluvený projev a pro prezentaci a vystoupení na veřejnosti na profesionální úrovni.

Forma

Projekt je složen z 4 modulů, které na sebe obsahově a časově navazují.

Metody

Interaktivní trénink s využitím moderované diskuse, zaměřený na analýzu a zlepšení mluvního projevu; praktický nácvik řeči a veřejného vystoupení s rozbořem a doporučením pro každého účastníka kurzu.

Cvičení, audio a videotréninky, modelové situace, nahrávky na CD a DVD.

Lektoři

Lektorský tým je složen z oborníků na mluvní, komunikační a prezentační dovednosti s vlastní hereckou nebo moderátorskou praxí, pedagogové z DAMU a mediální experti (TV, rozhlas).

Posluchači

Intenzivní trénink probíhá pro vysokou efektivitu výuky v malé skupině účastníků do 12 osob

Témata

- Technika řeči
- Práce s hlasem
- Kultura projevu
- Řečnické dovednosti
- Struktura a typy projevů
- Obsah a forma projevu
- Řečnické a mluvní styly
- Verbální a neverbální komunikace
- Tvůrčí a pohotová komunikace
- Rozvoj argumentačních dovedností
- Jak zaujmout a přesvědčit publikum
- Improvizovaný nepřipravený projev
- Zvládání trémy
- Prezentační dovednosti
- Veřejné vystoupení, společenské akce
- Osobnost řečníka, jeho image a styl
- Mediální vystoupení

MODUL A: TECHNIKA ŘEČI A KULTURA PROJEVU

Cíl

Zvládnutí techniky řeči, zkvalitnění mluvního projevu, efektivní zacházení s hlasem a dechem.

Obsah

Hlasová výchova

- Jak správně dýchat a hospodařit s dechem při mluvené řeči
- Hlasová hygiena – šetrné zacházení s hlasivkami, co je vhodné a nevhodné při náročném nebo dlouhém mluvení
- Používání hlasu pro efektivní mluvený projev – modulace a intonace hlasu, zaujetí posluchačů svou řečí versus řečník typu „uspavač hadů“
- Přirozené posazení hlasu, barva hlasu
- Hledání vnitřního obsahu sdělení
- Osobní hlasová analýza a doporučení ke zlepšení práce s hlasem

Rétorika – Technika řeči

- Mluvit umíme všichni, naším cílem je však kultivovaná řeč
- Jak správně vyslovovat (srozumitelná artikulace) – posluchači rozumí naší řeči
- Přizpůsobení tempa řeči posluchačům a cíli našeho projevu
- Frázování – kde udělat logickou pauzu, aby nedošlo ke zkreslení našeho sdělení
- Český jazyk versus cizí slova – terminologie, kdy je vhodné či nevhodné je používat
- Výslovnost používaných cizích jmen a názvů aneb obrana proti faux pas (fópa)
- Správné používání číslovek si člověk těžko osvojí bez znalosti určitých pravidel
- Čtený text a jeho specifika
- Mluvený projev v různých formách – připravený, nepřípravený a improvizovaný

Metody

Praktický trénink vedený odborníky se zaměřením na hlasovou výchovu, rétoriku a kulturu mluveného projevu. Dechová, hlasová a řečová cvičení, audio a videotrénink mluveného projevu. Každý účastník tréninku získá individuální zpětnou vazbu a doporučení dalšího rozvoje.

Rozsah a typ

4 dny (32 vyuč. hod.),

OK, max. 12 osob

MODUL B: RÉTORIKA – ŘEČNICKÉ DOVEDNOSTI

Cíl

Zdokonalení řečnických dovedností: po osvojení si správné techniky řeči a kultivované mluvy je trénink zaměřen na získání dovedností obratně a pohotově se vyjadřovat, řečnicky zvládat publikum v rozdílných situacích, být přesvědčivým a kultivovaným řečníkem.

Obsah

Rétorika – řečnické dovednosti

- Jazyková kreativita, slovní zásoba
- Vyjadřovací schopnosti
- Podtext a sdělování obsahu
- Mluvní styly (hovorová nebo spisovná řeč a kdy je použit, výběr stylu pro určitou osobnost nebo pracovní pozici a pro rozdílné situace)

- Působivé členění promluvy
- Umění vyprávět – struktura, gradace a pointa
- Dialog, vyprávění anekdot, mluvní zrcadlo, oslovování, přípitek, zdravice
- Kultura projevu
- Řečnické styly – výstavba projevu (zpráva, referát, přípitek nebo zdravice, úvaha aj) pro různé příležitosti (vedení porady, konference, prezentace, tisková konference a další)
- Vedení rozhovoru
- Přesvědčivá argumentace a zvládání námitek
- Pohotová rétorika – pohotovost reakcí, logické a přesvědčivé odpovědi na dotazy
- Řečnické triky – kdy je vhodné je použít, jak je odhalit u protistrany a reagovat na ně
- Improvizace v mluvním projevu

Metody

Praktický trénink vedený odborníky se zaměřením na rétoriku a kulturu mluveného projevu a komunikační dovednosti. Jazyková a řečnická cvičení, trénink pohotových mluvních a argumentačních dovedností, audio a videotrénink mluveného projevu. Každý účastník tréninku získá individuální zpětnou vazbu a doporučení dalšího rozvoje.

Rozsah a typ

4 dny (32 vyuč. hod.),

OK, max. 12 osob

MODUL C: PREZENTACE A UMĚNÍ VEŘEJNÉHO VYSTUPOVÁNÍ

Cíl

Získat a zdokonalit praktické dovednosti pro přesvědčivou prezentace a efektivní vystoupení na veřejnosti, posílit statut a jistotu prezentující osoby, naučit se profesionálně zvládat veřejná vystoupení.

Obsah

Prezentační dovednosti

- Příprava prezentace – struktura prezentace
- Základem prezentace je příprava na vystoupení
- Vizualizace prezentace, práce s pomůckami pro zvýšení efektivity vystoupení
- Verbální komunikace – jak používat hlas a řeč – jak udržet pozornost publika
- Neverbální komunikace, gestikulace, oční kontakt, postoj – co ovlivňuje posluchače
- Kontakt s publikem – zapojení do diskuse, vnímání reakcí publika
- Videotrénink, rozbor a hodnocení prezentací

Umění veřejně vystoupit

- Osobnost řečníka
- Řízení diskuse, facilitace
- Moderování společenské akce
- Motivační řečník
- Práce s mikrofonem
- Schopnost zvládat nestandardní situace, schopnost improvizace
- 1. dojem, image a styl prezentujícího
- Zvládání trémy

Metody

Praktický trénink vedený odborníky se zaměřením na hlasovou výchovu, rétoriku a kulturu mluveného projevu. Řečnická cvičení, audio a videotrénink mluveného projevu. Každý účastník tréninku získá individuální zpětnou vazbu a doporučení dalšího rozvoje.

Rozsah a typ

4 dny (32 vyuč. hod.),

OK, max. 12 osob

MODUL D: MEDIÁLNÍ TRÉNINK VEŘEJNÉHO VYSTOUPENÍ

Cíl

Trénink slouží k přípravě na vystoupení v médiích a je zaměřen ryze prakticky – příprava a provedení vystoupení „nanečisto“ s odborníky v improvizovaném TV studiu.

Obsah

- Mediální trénink
- Interview – základní zásady
- Vztahy s novináři, práva a povinnosti, autorizace textu
- Příprava podkladů, osobnost řečníka
- Image, styl a vizáž při vystoupení v médiích
- Práce s technikou – projev na mikrofon, snímání kamerou
- Jak překonat trému
- Trénink vystoupení v médiích (TV nebo rozhlasové studio)
- Analýza vystoupení, určení silných a slabých stránek vystoupení, zpětná vazba
- Audio a videotrénink – vystoupení účastníků

Metody

Praktický trénink vedený odborníky z médií. Každý účastník tréninku získá individuální zpětnou vazbu a doporučení dalšího rozvoje. Simulované TV nebo rozhlasové studio s profesionálním kameramanem a mediálním expertem.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK, max. 12 osob

JAK PŘEKONAT TRÉMU PŘI VEŘEJNÉM PROJEVU

Cíl

Odstranit obavy posluchačů před veřejnou prezentací, naučit se překonat trému při veřejném projevu. Nedůvěru ve své schopnosti, obavy veřejně promluvit, podečňování se a přeceňování, napětí v některých částech těla ochromující motoriku, dech a myšlení, „okénka“ během vystoupení, stres a další projevy trémy je možné postupně zvládnout a odbourat. Vhodný trénink a teoretické i praktické znalosti podpoří sebedůvěru, schopnost odhadnout svoje možnosti a jednat volně, přirozeně a intuiitivně.

Obsah

- Co je to tréma ? Jak vzniká a co ji posiluje ?
- Nadměrný sebenáhled a zdravé sebepojetí
- Důvěra v obsah a smysl projevu, motivace
- Význam správného dýchání
- Co s rukama a nohama, řeč těla
- Správná výslovnost, frázování a parazitní slova
- Jazyková a řečová cvičení, triky na rozmluvení
- Vnitřní konflikty při vystoupení a jejich zvládání
- Sebepřijetí, dobrý vztah k sobě samému / samé
- Příprava a význam opakování nácviku – jsme připraveni vystoupit

Metody

Teoreticko-praktický workshop – trénink zacílený na zlepšení sebepojetí, odstranění trémy a na osvojení si realistického pohledu na sebe se zaměřením na veřejné mluvené vystoupení a prezentaci. Využití inovativní metodiky systemických konstelací.

Rozsah a typ

5 – 8 týdenní večerní kurz (15 – 24 vyuč. hod.),

OK – IP, max. 12 osob

NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE – vyšší škola řeči těla s NLP

Cíl

Vnímat při komunikaci s druhými kromě slovního sdělení i neverbální signály, tzv. „řeč těla“, které nás ovlivňují v daleko větší míře, než verbální obsah. Neverbální signály mají ve vzájemné komunikaci zcela zásadní význam. Rozpoznat a osvojit si taje neverbální komunikace s cílem přispět k navázání efektivní komunikace, úspěšnému obchodu, pro manažery pomoci při řízení a komunikaci s lidmi.

Obsah

- Seznámení se s klasickými informacemi – gestika, mimika, haptika, proxemika, posturika, kinezika, paralin-gvistika, oční kontakt, účinnost úsměvu, interpersonální zóny, první dojem, zrcadlení, raport
- Neuro-lingvistické programování – metoda hlubšího pochopení a poznání „vyšší školy neverbální komunikace“. Jak podvědomí řídí řeč těla? Metody, jak „číst mezi řádky“, jak bezpečně poznat důvěryhodnost, lež, jak poznat pravý okamžik k uzavření obchodu. Metoda kalibrace. Pozorovací techniky – oční pohyby, gestikulace, mimika.

Metody

Převážná část kurzu je věnována praxi (cca 60%), využití audio-vizuální techniky, videotrénink. Kurz je veden inovativní technikou s využitím NLP (neuro –lingvistického programování).

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.) nebo pro pokročilou znalost 4 dny (32 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 10 osob

PŘESVĚDČIVÁ POHOTOVÁ ARGUMENTACE

Cíl

Tento kurz je určen všem, pro něž je verbální komunikace a jednání „denním chlebem“, a všem dalším:

- kdo potřebují přesvědčivě argumentovat
- kdo chtějí nebo potřebují obhajovat svá řešení
- jejichž úspěch závisí na dovednostech mluveného projevu

Kurz se zaměřuje se na obsahovou stránku projevu, na racionální složku argumentace a pohotové reakce.

Obsah

- Posílení sebedůvěry a komunikačního statutu
- Jak se vyjadřovat kvalitně a s jistotou
- Psychologický odhad oponenta
- Umění správné formulace myšlenek
- Taktiky argumentace a techniky vyvracení argumentů
- Techniky přesvědčování
- Odhad silných a slabých argumentů
- Reakce na námitky
- Manipulace a kontramanipulace
- Řečnické triky
- Schopnost hovořit a reagovat pohotově, předcházení trémě

Metody

Cvičení ve skupinách, modelové situace, hraní rolí, moderovaná diskuse. Trénink používání dovedností na základě teoretických znalostí navození sporu o danou tezi, kterou jedna strana obhazuje a druhá se ji snaží vyvracet.

Rozsah a typ

2 – 4 denní kurz (18 – 36 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE

Cíl

Lépe zvládnout situace při jednání s lidmi, lépe jim rozumět a vytvářet harmonické vztahy s druhými lidmi, úspěšně komunikovat s různými typy lidí, zvládat své emoce, správně komunikovat – vést dialog nebo diskusi, používat správné argumenty ve vhodný čas, umět vyjednávat a čelit námitkám, rozeznat signály řeči těla.

Obsah

- Podstata a základní principy komunikace a úspěšného jednání s lidmi
- Základní komunikační dovednosti: rozhovor, aktivní naslouchání, otázky
- Sociální komunikace
- Typologie v komunikaci a komunikační schémata jednotlivých typů
- Komunikace verbální a neverbální (poznání řeči těla)
- Logická a emoční stránka komunikace
- Transakční analýza – rozbor mezilidských kontaktů a komunikace (dospělý – rodič – dítě)
- Asertivita – asertivní jednání a asertivní techniky, jak říci NE, jak zvládnout kritiku
- Pozitivní komunikace, devalvace a evalvace v jednání

Metody

Kurz probíhá formou praktického interaktivního tréninku; účastníci budou pracovat ve skupinách a řešit modelové situace, součástí výcviku jsou písemné testy, cvičení a videotrénink, aby každý dostal zpětnou vazbu a mohl zhodnotit své jednání.

Rozsah a typ

2 - 4 dny (16 – 32 vyuč. hod.) nebo 6 – 8 týdenní večerní kurz (18 - 24 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

POKROČILÁ KOMUNIKACE

Cíl

Pokročilým účastníkům výcvik umožní lépe zvládat situace při jednání s lidmi, lépe jim rozumět a vytvářet harmonické vztahy s druhými lidmi, úspěšně komunikovat s různými typy lidí, zvládat své emoce, správně komunikovat – vést dialog nebo diskusi, používat správné argumenty ve vhodný čas, umět vyjednávat a čelit námitkám, rozeznat potřebné signály z neverbální komunikace.

Obsah

- Podstata a základní principy komunikace a úspěšného jednání s lidmi
- Komunikační strategie a komunikační techniky
- Dovednost vést rozhovor
- Aktivní naslouchání
- Umění se ptát, podávat informace
- Argumentace a zvládání námitek
- Poskytování zpětné vazby při nedorozumění
- Typologie v komunikaci a komunikační schémata jednotlivých typů, komunikace s obtížnými typy
- Konflikty – předcházení konfliktům, zásady při řešení konfliktních situací, transakční analýza
- Vyjednávání – co je vyjednávání, kdy ho využívat, přípravné fáze
- Jak se chovat, když něco nevyjde
- Spravedlivá dohoda pro obě strany – win-win - nácvik vyjednávacích etap

Metody

Kurz probíhá formou praktického interaktivního tréninku; práce ve skupinách, řešení modelových situací, součástí výcviku jsou písemné testy, cvičení a videotrénink, každý účastník dostane zpětnou vazbu.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.) nebo 6ti týdenní večerní kurz (18 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

MANAŽERSKÁ KOMUNIKACE A VYJEDNÁVÁNÍ

Cíl

Trénink je určen manažerům, kteří chtějí rozvíjet svou osobnost a zdokonalovat se v profesní komunikaci v managementu, obchodě a personalistice. Cílem je osvojit si dovednost efektivně komunikovat s různými typy lidí a adekvátně reagovat při řešení problémů; rozvoj vyjednávacích schopností.

Obsah

- Základní principy efektivní komunikace manažera
- Typologie v komunikaci
- Jak komunikovat při řešení konfliktních situací
- Vyjednávací strategie a taktiky
- Vyjednávací fáze a kritéria vyjednávání
- Osobnost vyjednavče

Metody

Kurz probíhá formou praktického interaktivního tréninku; účastníci budou pracovat ve skupinách a řešit modelové situace, součástí výcviku jsou písemné testy, cvičení a videotrénink, aby každý dostal zpětnou vazbu a mohl zhodnotit své jednání.

Rozsah a typ

2 denní trénink (16 vyuč.hod.),

OK - FŠ – IP, max. 12 osob

EMOČNÍ INTELIGENCE

Cíl

Poznání a zvládnutí vlastních emocí, zlepšit úroveň komunikace s okolím a schopnost prosadit se a realizovat záměry svého týmu a posílit jeho výkonnost. Aktivizovat schopnosti empatie (vcítění se), iniciativnost, schopnost přizpůsobit se a umění přesvědčovat k realizacím.

Obsah

- Význam „soft skills“ pro společnost a tým
- Struktura kvalit emoční inteligence
- Schopnosti vztahující se k vlastní osobě
- Interpersonální komunikace
- Kompetence v oblasti mezilidských vztahů
- Umění zvládat vlastní emoce
- Jak pomocí využívání svých schopností a dovedností a zvládáním emocí dosahovat vytčeného profesionálního a společenského cíle

Metody

Interaktivní trénink zvládání emocí, komunikační cvičení, modelové situace, řešení případových studií, videotrénink.

Rozsah a typ

2 – 4 dny (16 – 32 hodin) nebo 6 týdenní večerní kurz (18 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

MANAŽERSKÉ ROZHOVORY

Cíl

Určeno manažerům všech úrovní, vedoucím projektových týmů, obchodním a finančním ředitelům, area manažerům a všem, kdo vedou lidi. Aby byla práce manažera efektivní, musí dokonale poznat své lidi a znát jejich práci, cíle a výsledky. Hodnotit lidi znamená poznávat je, rozvíjet je a pomáhat jim. Cílem je umět stanovit úkoly pracovníků z hlediska motivačního působení, pochopit důležitost uznání pro tým, umět používat zpětné vazby ke kontrole správného pochopení úkolu, seznámit se s jednotlivými typy manažerských pohovorů a vyzkoušet si techniku jejich vedení; zdokonalit se ve vedení vytýkacích rozhovorů a naučit se využívat účinné poskytování zpětné vazby .

Obsah

- Osobnost manažera v interpersonálních vztazích
 - význam osobnosti manažera pro výkon jeho funkce
 - posuzování a hodnocení práce svého týmu
 - dovednost správně naslouchat a efektivně se dotazovat
- Vytváření hodnotícího systému v konkrétních podmínkách firmy
- Typy manažerských rozhovorů
 - výběrový rozhovor
 - motivační rozhovor (informace, zpětná vazba, uznání)
 - hodnotící rozhovory
 - hodnotící kritéria a jejich implementace
 - stimulace k rozvoji osobního potenciálu spolupracovníků
 - pochvala a kritika
 - vytýkací rozhovor
 - pozitivní sdělování kritiky
- Příprava a vedení rozhovoru
 - organizační příprava na rozhovor
 - věcná příprava rozhovoru
 - struktura a jednotlivé etapy rozhovoru
 - frekvence a cíle rozhovorů
 - emoční a věcná stránka rozhovorů
 - zhodnocení výsledků a přínosu rozhovorů
 - nástroje vedení rozhovorů
- Praktická cvičení
 - motivační působení úkolů
 - řízení podle cílů
 - období adaptace – stanovování cílů u nových pracovníků
 - delegování
 - koučování

Metody

Interaktivní trénink, výklad a moderovaná diskuse, cvičení, modelové situace a případové studie, videotrénink

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

JAK EFEKTIVNĚ JEDNAT S LIDMI

Cíl

Naučit se využívat psychologických poznatků a dovedností v praxi. Kurz z oboru psychologie jednání je zaměřen na zlepšení jednání s lidmi, efektivní komunikaci s různými typy lidí, zvládání pracovních nároků, lepší pochopení sebe sama i druhých.

Obsah

- Psychologie mezilidského jednání
- Co je podstatou efektivního jednání s druhými
- První kontakt a navazování pozitivního vztahu (budování raportu)
- Komunikace faktu
- Komunikace emocí (jak zvládat emoce)
- Účinná argumentace
- Protimanipulativní jednání
- Řešení konfliktních situací

Metody

Přednášky, cvičení a testy, týmová práce, nácvik modelových situací, řešení případových studií a konkrétní problematiky posluchačů.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.) nebo 4 týdenní večerní kurz (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 15 osob

MANAGEMENT KONFLIKTŮ

Cíl

Získání a rozvoj praktických dovedností v řešení konfliktů a zvládání problémových situací při komunikaci a jednání s lidmi.

Obsah

- Příčiny vzniku konfliktů
- Typy konfliktů
- Pseudokonflikty
- Strategie a taktika řešení problémů
- Techniky řešení konfliktů
- Typy konfliktních jedinců
- Využití asertivity v konfliktních situacích

Metody

Interaktivní trénink, práce s náměty účastníků kurzu, simulační hry, modelové situace, videotrénink.

Rozsah a typ

1 - 2 dny (8 - 16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 15 osob

VYJEDNÁVÁNÍ

Cíl

Získání a rozvíjení praktických dovedností pro vyjednávání; zvýšení jistoty a sebedůvěry manažera v jednání a při prosazování svých rozhodnutí, nalézání oboustranně výhodných řešení.

Obsah

- Vyjednávací strategie
- Navázání kontaktu
- Jádro vyjednávání - Techniky vyjednávání - Závěr vyjednávání
- Jednání výhra – výhra
- Vedení jednání ze slabé pozice
- Emoce při vyjednávání
- Úspěšné překonání námitek
- Naslouchání a argumentace
- Typologie - osobnost vyjednavče
- Vyjednávání s obtížnými typy lidí

Metody

Interaktivní trénink, modelové situace, simulační hry, videotrénink.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),
OK – FŠ, max. 12 osob

NEURO – LINGVISTICKÉ PROGRAMOVÁNÍ

Cíl

NLP je metoda aplikované psychologie a využívá se ke zrychlenému učení formou modelování výlučných jedinců. Poznání a osvojení si NLP přispívá účastníkům tréninku v lepším sebepoznání a poznání druhých osob; umožňuje programovat (řídit) své vnímání a následně i emoce a dosáhnout tak prospěšnějšího stavu své mysli, aktivizuje tělesné i duševní zdroje ke společné práci, pomáhá lépe využívat paměť a vnímání z různých úhlů pohledu. NLP pomáhá manažerům k lepšímu řízení a vedení týmů, vytváření konstruktivních vztahů s druhými, napomáhá získávání nových manažerských dovedností rozvoji schopností.

Obsah

- Úvod do NLP – co je to neuro-lingvistické programování
- Využití techniky NPL v praxi manažera, obchodníka
- Základní techniky
- Práce se submodalitami
- Kotvení
- Přerámcování
- Oční pohyby
- Strukturování
- Řeč těla
- Vyšší škola neverbální komunikace
- Zrcadlení, pozorovací metody, převzetí vedení partnera

Metody

Speciální tréninková metoda, relaxační metody, videotrénink. Program tréninku bude zaměřen na konkrétní cíle a přizpůsoben potřebám posluchačů.

Rozsah a typ

2 – 4 dny (16 – 32 vyuč. hod.),
OK - FŠ, max. 10 osob

ASERTIVITA - ZDRAVÉ SEBEPROSAZENÍ A ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTŮ

Cíl

Umění osvojení asertivního jednání a zvládání konfliktních situací. Asertivní jednání znamená projevení spontánních reakcí, přiměřených projevů emocí, umění dát najevo své požadavky a přání.

Obsah

- Co je asertivita?
- Rozdíly mezi jednáním pasivním, agresivním a asertivním
- Asertivní „lidská práva“
- Umění říci NE
- Umění požádat o laskavost
- Kompromis a konsensus – mistrovství asertivity
- Kritika a manipulace
- Techniky asertivity
- Co je to konflikt a jeho důležitost
- Příčiny vzniku konfliktu
- Předcházení vzniku konfliktů, způsoby řešení konfliktů

Metody

Teoretické základy asertivity jsou kombinovány s testy, cvičením, hraním scének, trénováním konkrétní situace z praxe – modelové situace.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.) nebo 4 – 6 týdenní večerní kurz (12 – 18 vyuč. hod.),

OK - FŠ, max. 12 osob

ASERTIVITA - ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTŮ A MANIPULACE

Cíl

Aktivní workshop je určen pokročilejším posluchačům, kteří chtějí zvládnout umění asertivního jednání – zdravé sebeprosazení, zvýšení sebejistoty v jednání s lidmi, rozpoznání a zvládání manipulace, předcházení konfliktům a řešení životních situací.

Obsah

- Zdravé sebeprosazení v základních životních situacích (podle M. Ericksona)
- Náš životní scénář, vztahy a situace jím dané a asertivní chování (podle E. Berna)
- Řešení konfliktů
- Manipulace a kontramanipulace
- Hraniční situace a asertivita
- Asertivita jako šance k vystoupení z bludného kruhu
- Mobing, teror na pracovišti, ženské a mužské způsoby mobingu a obrana proti nim
- Zdroje energie a pozitivního sebepojetí – naučte se mít rádi

Metody

Praktický workshop, hraní rolí, řešení modelových situací, dialog s posluchači ohledně konkrétních problémů s cílem odstranit nejistotu v jednání s lidmi a zvýšit sebejistotu.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK - FŠ, max. 12 osob

TIME MANAGEMENT

Cíl

Naučit se racionálně zacházet s časem, určit priority, identifikovat „zloděje času“, využívat nástroje plánování, delegovat a pracovat týmově.

Obsah

- Organizace času
- Základní principy Time managementu
- 4. generace Time managementu
- Rozdělení úkolů
- Stanovení priorit a zisk času
- Plánování času
- Delegování úkolů
- Problémy spojené s časem
- Efektivní vedení porad
- Životní role a cíle

Metody

Interaktivní metody výuky, řešení modelových situací a případových studií, individuální a týmová práce.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK - FŠ, 12 - 15 osob

STRESS MANAGEMENT

Cíl

Umět zvládat psychicky náročné situace v osobním a profesním životě. Poznat příčiny a projevy stresu, naučit se jeho zvládání a vyzkoušet si některé techniky pro praktické využití.

Obsah

- Podstata stresu
- Může být stres i užitečný ?
- G.A.S. – fáze stresové reakce (mechanická, chemická a duševní rovina stresu)
- Dopad stresu na organismus
- Jak poznat příznaky stresu u sebe a u druhých
- Strategie práce se stresem
- Možnosti prevence a obrany proti nežádoucím následkům stresu
- Zmapování obvyklých stresorů v osobním a pracovním životě
- Cesty ze stresu, životní paradigma a péče o ně
- Doporučené techniky a strategie zvládání napětí - protistresové rady pro všední den

Metody

Kurz probíhá formou praktického tréninku; součástí výcviku budou cvičení a techniky proti stresu, relaxační cvičení.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

MANIPULACE A OBRANA PROTI NÍ

Cíl

Rozpoznat manipulaci a umět se jí bránit. Praktický trénink projevů manipulace a způsoby obrany proti manipulaci. Ukázat podněty k řešení a možnosti komunikace proti manipulaci jak v osobním životě, tak i v pracovním prostředí.

Obsah

- Diagnostika manipulace
- Formy manipulace
- Zjevná a skrytá manipulace
- Typy manipulátorů
- Jak se účinně bránit manipulaci

Metody

Zvládnutí teoretického základu a praktický trénink, situační trénink, řešení modelových situací, využití audio-vizuální techniky, videotrénink.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

POZNÁVÁNÍ LIDÍ - TYPOLOGIE OSOBNOSTI

Cíl

Kurz je určen pro ty, kteří se chtějí naučit sebepoznání a poznání druhých lidí a zdokonalit v oblasti vnímání a posuzování lidí. Máme-li lidem (včetně sebe sama) lépe porozumět, je nezbytné lépe vnímat a hodnotit jejich chování a prožívání. Dobrá sociální percepce je předpokladem dobré komunikace, předpokladem prevence a lepšího řešení případných interpersonálních konfliktů.

Obsah

- Čeho a jak si u lidí všímat a jak to hodnotit
- Co posuzování druhých zkresluje
- Základní osobnostní vlastnosti
- Typologie osobnosti
- Neverbální komunikace („řeč těla“)
- Řeč jako prostředek poznání
- Jak ovlivňujeme a působíme na druhé

Metody

Náplň kurzu vychází z technik sociálně psychologického výcviku, je praktická s důrazem na aktivní účast účastníků. Součástí kurzu jsou i osobnostní testy a studijní materiály. Cvičení, testy, hraní rolí, modelové situace, skupinová práce, diskuse.

Rozsah a typ

4týdenní večerní kurz (12 vyuč. hod.),

OK-FŠ, max. 15 osob

INDIVIDUÁLNÍ ROZVOJ OSOBNOSTI A SEBEPOZNÁNÍ

Cíl

Ucelený kurz „Individuální rozvoj osobnosti“ je určen těm, kteří se chtějí o sobě více dozvědět a dále na sobě pracovat.

Program je zaměřen především do těchto oblastí:

- sebepoznání a poznávání druhých
- práce na sobě a spolupráce s druhými
- efektivita pracovního výkonu
- práce se stresem a trémou
- zásady duševní hygieny
- kvalita života.

S kurzem může být spojena psychologická diagnostika osobnosti (viz. níže samostatně: testy, dotazníky, rozhovor, individuální rozbor výsledků) cílená k identifikaci rezerv a předností každého účastníka. Zlepšení sebenáhledu je předpokladem zvyšování kvality života a výkonnosti, optimalizace životního stylu, pochopení a případného možného řešení nejružnějších problémů.

Výstupy psychodiagnostického šetření:

- úroveň a zaměření schopností, míra inteligence, predikce pracovního výkonu
- temperamentový typ, míra neuroticity, odolnost vůči zátěži a stresu
- charakterové rysy, způsoby sociálního chování a řešení problematických situací
- zaměřené individuální poradenství

Součástí kurzu je demonstrace a mininácvik psychoregulačních technik. Tyto techniky napomáhají k žádoucí regulaci aktuálních psychických stavů (snižování nežádoucích trém, potřebné aktivaci), osvojování žádoucích dovedností, zvyšování psychické odolnosti a schopnosti řešit nastalé problémy.

Obsah

- Psychologie osobnosti. Jak psychicky fungujeme. Vnímání a posuzování lidí.
- Sebepoznání. Typologie osobnosti. Laická diagnostika osobnosti.
- Sociální komunikace. Jednání s lidmi. Řešení konfliktních situací. Asertivita. Transakční analýza. Emoční inteligence. Zásady efektivní komunikace.
- Pracovní výkon. Determinanty pracovního výkonu. Jak se učit a připravovat na výkon. Realizace (prezentace) výkonu. Pracovní prostředí.
- Duševní hygiena. Životní styl. Hospodaření s časem. Neurotizující faktory, stres, tréma, zvyšování psychické odolnosti. Hodnotové orientace, životní spokojenost. Kvalita života.

Tematické oblasti

- Sociální percepce – vnímání a posuzování sebe a druhých lidí,
- Sociální dovednosti – efektivní jednání s druhými, řešení konkrétních problémů,
- Regulace aktuálních psychických stavů, zvyšování psychické odolnosti,

Po dohodě může být s kurzem spojena individuální diagnostika osobnosti se zaměřeným poradenstvím (písemné testy, rozbor výsledků, konzultace s psychologem a doporučení)

Metody

Přednášky, cvičení, diskuze, učební texty; případná individuální psychodiagnostika a poradenství.

Rozsah a typ

6 – 8týdenní večerní kurz (18 – 24 vyuč. hod.),

OK, max. 10 osob

PSYCHOLOGICKÁ DIAGNOSTIKA OSOBNOSTI

Cíl

Individuální diagnostika osobnosti je určena pro zájemce, kteří se chtějí o sobě dozvědět něco více a dále na sobě pracovat. Psychologická osobnostní diagnostika se provádí metodou testování a rozhovoru k identifikaci rezerv a předností účastníka. Zvýšení úrovně sebepoznání vede ke zlepšení kvality života, zefektivnění výkonu, pochopení a řešení případných problémů apod.

Zjišťuje se úroveň a zaměření schopností: inteligence, temperamentový typ, odolnost vůči zátěži, míra neurocity, charakterové rysy, způsoby sociálního chování, způsoby řešení problematických situací, predikce pracovního výkonu atd.

Obsah

- Testování písemnou formou ve skupině, cca. 2,5 hodiny
- Následuje fáze vyhodnocení testů psychologem
- Osobní pohovor s psychologem k dodiagnostikování a konzulace výsledků s každým účastníkem v rozsahu cca. 45 minut, kde jsou shrnuty výsledky testů s vyhodnocením (diagnostikou) a doporučeními dalšího osobního růstu

Metody

Standardní psychologické baterie testů a dotazníků, dodiagnostikování pozorováním a rozhovorem s účastníkem testování. Tuto diagnostiku zajišťuje zkušený psycholog.

Rozsah a typ

2 bloky v rozmezí cca 1 týdne (2,5 – 3 hodiny testy, cca 45 minut konzultace),

OK - FŠ – IP, max. 8 osob.

KOUČOVÁNÍ

Cíl

Individuálním koučkem v pozitivní atmosféře dovést pracovníka ke zmapování silných stránek a rezerv a vlastnímu efektivnímu objevování a nalézání řešení a stanovení cílů s podporou zkušeného kouče.

Obsah

- Individuální koučink
- Analýza problému
- Generování nápadu
- Dohoda o řešení
- Definice cíle
- Stanovení konkrétních a dlouhodobých cílů

Metody

Metoda vedení a motivování jednotlivců nebo skupin.

Principy koučování – Techniky koučování – Formy koučování – Koučovací rozhovor –Brainstorming – Kladení otázek – videotrénink.

Rozsah a typ

1 – 2 dny (8 – 16 vyuč. hod.), nebo dlouhodobá spolupráce s krátkých blocích,

OK – FŠ- IP, individuálně pro 1 – 2 osoby nebo skupinový koučink

KOUCOVÁNÍ PRO MANAŽERY

Jak koučovat k úspěchu a vést lidi k samostatnému řešení úkolů

Cíl

Určeno manažerům, majitelům firem a všem pracovníkům, kteří si chtějí osvojit moderní způsob vedení lidí – koučování. Nový trend ve vedení lidí umožňuje stavět na schopnostech pracovníků, rozšiřovat jejich pracovní potenciál a vést je k samostatnému řešení úkolů. Kouč pomáhá pracovníkovi přijít na řešení problému či úkolu samostatně a tak jej zároveň motivovat k jeho splnění.

Obsah

- Co je koučování
- Systemický přístup v koučování
- Principy, cíle a možnosti koučování
- Přínos koučování
- Základní metoda koučování – koučovací rozhovor
- Osobnost kouče – jeho dovednosti, přístup, komunikační schopnosti
- Stanovování dobrých cílů koučování
- Bariéry při koučování
- Způsoby profesionálního koučování
- Jak uplatnit principy koučování v každodenní praxi

Metody

Interaktivní trénink – skupinová a individuální práce, hry, modelové situace, koučovací rozhovor, videotrénink, zpětná vazba.

Rozsah a typ

2 – 4 dny tréninku (16 – 32 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 10 osob

MANAŽERSKÉ MINIMUM

Interaktivní workshop pro střední management

Cíl

Určeno těm, kdo se na manažerskou pozici připravují nebo již pracují na úrovni středního managementu a potřebují získat praktické zkušenosti a trénovat dovednosti vedoucí k efektivním výsledkům.

Metody

Interaktivní trénink, řešení případových studií, modelové situace, videotrénink se zpětnou vazbou, výstupem bude návrh projektu změny v podmínkách reálné praxe.

Obsah

- Systémy a nástroje řízení
- Styly vedení
- Koučování
- Komunikace
- Zvládání emocí
- Prevence konfliktů a stresu
- Motivace a tvorba týmu

Rozsah a typ

2 denní workshop (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, 12 – 15 osob

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

Cíl

Zvládnutí základních manažerských kompetencí a prohloubení základních dovedností v praktickém jednání. Cílem kurzu je zvýšení úrovně sebepoznání a poznání druhých, zvýšení osobního potenciálu v oblasti práce na sobě a spolupráce s druhými s konkrétním vyústěním ve sféře pracovní činnosti. Volitelné moduly podle potřeb:

Obsah

- Osobnost a její poznávání
 - efektivní budování vztahů
 - význam emoční inteligence (EQ)
 - typologie a jednání s lidmi
 - sociální percepce
 - neverbální a verbální komunikace
 - transakční analýza
- Motivace lidí a leadership
 - rozdíl manažer x leader
 - prostředky efektivního leadera
 - situační styly vedení
 - organizační zásady a slabiny v organizaci
 - faktory ovlivňující pracovní motivaci
 - vztah pracovní spokojenosti a efektivity práce
- Teambuilding a týmová spolupráce
 - role manažera, týmové role
 - diagnostika potřeb týmu
 - principy budování efektivního týmu
 - stadia vývoje týmu a role manažera v různých etapách
 - preferovaný styl vedení lidí
 - vedení týmových porad
- Time a stres management
 - životní styl a hodnotové orientace
 - hospodaření s časem
 - delegování
 - workoholismus
 - stres, regenerace sil a kvalita života
 - tělesná a duševní kondice
- Komunikační dovednost
 - komunikační techniky a komunikační strategie
 - mluvený projev – základy rétoriky, prezentační dovednosti
 - manažerské rozhovory a pohovory s podřízenými
 - vyjednávání
- Řízení konfliktů
 - vznik konfliktů v týmu, prevence konfliktů
 - role manažera a strategie zvládání konfliktů
 - zjištění příčin a definice problému, stanovení kritérií řešení problému
 - výběr optimálního řešení, řešení problémů v týmu
 - využití specifických technik

Metody

Přednášky, cvičení a diskuse, praktické aplikovatelné poznatky a dovednosti a aktivní techniky tréninku, modelové situace, simulační hry, řešení případových studií, videotrénink, zpětná vazba,

Rozsah a typ

2 – 6 dní (16– 48 vyuč. hod.),

OK – FŠ – IP, max. 12 osob

KREATIVITA V MANAGEMENTU A ŘÍZENÍ

Cíl

Efektivněji zvládat pracovní problémy, účinněji do celého procesu zapojovat své podřízené a více podporovat kreativní myšlení celého týmu. Program je určen pro manažery, marketingové specialisty, copywritery a všechny ostatní pozice vyžadující kreativní řešení v krátkém časovém úseku. Kreativita v managementu je schopnost zvládnout věci lépe než minule. Hledáte nová řešení (starých) problémů:

- vytvořte si vhodné podmínky
- nechte dozrát své nápady
- rozvíjejte svoji intuici pro podporu rozhodování
- podporujte kreativitu svých lidí

Obsah

- Pojmenujte vlastní kreativní síly
- Jak je rozvíjet v každodenní praxi
- Jak proměnit stres do tvořivého tlaku
- Využívání tvořivých sil ke změně stereotypů
- Jak připravit tvořivé klima
- Jak podpořit kreativitu kolegů dříve než ji zkritizují
- Leadership jinak, než ho znáte
- Kde vyhledávat situace podněcující tvořivost
- Jak zorganizovat čas, aby vznikl prostor pro kreativitu
- Kreativní metody řešení problémových otázek
- Brainstorming, Brainwriting, Synektika, De Bonova metoda
- Další moderní kreativní metody
- Efektivní využití těchto metod
- Jak psát kreativní texty – directmail, tiskové zprávy

Metody

Interaktivní výklad a řízená diskuse, cvičení, testy. Absolventi se naučí správně stanovit kritéria řešení problému, efektivněji řešit i několik úkolů v jednom okamžiku, využívat kreativní techniky a vytvářet prostředí kreativitu navozující.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

ASISTENTKA MANAŽERA

Cíl

Podpora managementu s efektivním zvládáním nároků na pozici asistentky. Pro spolupráci s managementem společnosti zlepšit orgaizaci času, posílit zdravé sebevědomí, zvládat stresové situace a zvýšit odolnost vůči stresu, podpořit ochotu spolupracovat a zvýšit motivaci k lepší týmové práci.

Metody

Interaktivní trénink, práce ve skupinách, modelové situace, hraní rolí, videotrénink a zpětná vazba

Obsah

- Time a Stress management
- Motivace a týmová spolupráce
- Komunikace, emoce a konflikty
- Posílení zdravého sebevědomí a sebedůvěry
- Efektivní řešení konfliktů a účinná slovní sebeobrana
- Image a etiketa na pracovišti

Rozsah a typ

2 denní tréninkový seminář (16 vyuč.hod.),

OK – FŠ, max. 15 osob

VYHLEDÁVÁNÍ A VÝBĚR ZAMĚSTNANCŮ

Cíl

Získat poznatky o současném trhu práce v ČR, procesu náboru a výběru, metodách vyhledávání vhodných kandidátů a postupech při jejich vzájemném porovnávání. Poskytnout účastníkům praktické návody a rady, jak se vyhnout největším chybám a jak provádět nábor – a zejména výběry – co nejefektivněji. Podle toho, jak dobře své zaměstnance na začátku vyberete, tak se vám s nimi bude dále pracovat. Pokud uděláte chybu v úvodu, ovlivní to významně další personální práci v oblastech – rozvoj a trénink, hodnocení, odměňování, motivování. Určeno pro personalisty, vyšší a střední management, podnikatele a konzultanty personálních agentur.

Obsah

- Jak najít, rozvíjet a motivovat ty nejlepší
- Trh práce v České republice a jeho vývoj za posledních 5 let, současná situace, vliv EU a základní legislativa pro nábor a výběry
- Proces náboru a výběru, jednotlivé fáze a jejich specifikace
- Nábor – aktivní a pasivní formy, volba nejvhodnějšího postupu podle daných kritérií
- Rozdíl mezi personální agenturou a společností Executive Search a jak s nimi spolupracovat
- Metody výběru – rozhovory, testy, případové studie, assessment centra atd.
- Strukturovaný přijímací pohovor – praktické aplikace
- Využití jednotlivých metod v konkrétních situacích (cvičení a příklady)

Metody

Interaktivní trénink, praktické aplikace metod, modelové situace, cvičení a příklady z praxe. Bezprostřední zpětná vazba.

Rozsah a typ

2 denní workshop (16 vyuč.hod.),

OK, max. 15 osob

ETIKETA – SPOLEČENSKÉ CHOVÁNÍ

Cíl

Seznámení se současnými evropskými pravidly společenského chování pro pracovní i osobní život zúčastněných – jak se správně chovat na veřejnosti, v obchodním styku, v zaměstnání nebo na společenských akcích.

Obsah

- Základní principy a charakteristika image, etiky a etikety
- Základy slušného chování
- Etiketa osobnosti – vzhled, upravenost, oblékání pro vybrané společenské události
- Přijímání návštěv, pravidla zdvořilosti při jednání se zákazníky
- Etiketa v korespondenci a telefonickém styku
- Rozdíly a specifika společenského chování v jiných zemích
- Společenské aspekty obchodního jednání
- Pravidla stolování, gastronomické akce
- Chování při významných společenských akcích
- Společenské styky pracovně soukromého charakteru

Metody

Přednáškový seminář a modelové situace

Rozsah a typ

1 – 2 dny (8 – 16 vyuč. hod.) nebo 4 lekce (16 vyuč. hod.)

OK – FŠ, max. 20 osob

PÉČE O ZÁKAZNÍKA

Cíl

Zefektivnit péči o zákazníka, aby přinášel společnosti opakovaný zisk. Naučit se odhadnout typ zákazníka a při-způsobit své jednání, navázat oboustranně úspěšný obchodní vztah a efektivně se zákazníky komunikovat.

Obsah

- Zásady profesionálního chování k zákazníkům
- Specifika poskytování služeb, co je užitek pro klienta
- Základní komunikační dovednosti - vedení rozhovoru, aktivní naslouchání, kladení otázek
- Jednání se zákazníky
 - typologie zákazníků a efektivní komunikace s jednotlivými typy
 - navázání kontaktu s klientem ,spolupráce
 - budování raportu - pozitivní přijetí a vnímání
- Komunikace
 - zásady asertivního chování k druhým lidem, bariéry mezi lidmi
 - agresivní(submisivní) chování při rozhovoru se zákazníky a jeho důsledky
 - verbální a neverbální komunikace, komunikace při prodeji
 - řeč těla – rozpoznání emocí a využití v obchodní praxi

Metody

Skupinová i individuální práce, simulační hry, videotrénink pro zpětnou vazbu.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),
FŠ, max. 15 osob

PRODEJNÍ DOVEDNOSTI – PSYCHOLOGIE PRODEJE

Cíl

Efektivně zvládnout základní techniky prodeje, naučit se jednat se zákazníky a využívat poznatků z psychologie prodeje v praxi.

Obsah

- Psychologie jednání, jednání se zákazníky
 - typologie osobnosti -sebepoznání a poznání druhých, typologie zákazníků
 - transakční analýza - rozbor mezilidských kontaktů
 - komunikace - verbální a neverbální, rozpoznání emocí a využití v obchodní praxi
 - zásady oboustranně úspěšného jednání s lidmi (win – win)
 - asertivita - asertivní jednání, techniky, dosažení cíle, zvládání námitek, nesouhlasu a kritiky
- Techniky a kroky obchodních činností - prodejní dovednosti
 - struktura prodejního rozhovoru
 - navázání kontaktu se zákazníkem
 - zjišťování potřeb zákazníka
 - nabídka produktu, zvládání námitek - argumentace
 - uzavření obchodu, poprodejní servis

Metody

Praktický trénink modelových situací a rolí, videotrénink, zpětná vazba.

Rozsah a typ

2 – 3 dny (16 – 24 vyuč. hod.),
OK – FŠ, max. 12 osob

KOMUNIKACE PO TELEFONU PRO CALL CENTRA

Cíl

Efektivní a kultivovaná telefonická komunikace a prezentace společnosti navenek, zdokonalení ve vedení a přijímání telefonických hovorů, sjednocení firemní telefonní image, telefonní manuál – stanovení a dodržování základních principů komunikace po telefonu.

Obsah

- Zásady efektivní komunikace obecně a specifika telefonování
- Vedení telefonického rozhovoru – praktický manuál, trénink
- Řešení problémových telefonátů - trénink
- Úloha hlasu při telefonování – hlasová výchova, trénink

Jednotlivé volitelné moduly pro trénink

- Komunikace
 - verbální složky komunikace
 - navázání kontaktu, první dojem
 - základní postoje v komunikaci, komunikační typy
- Způsoby, jak správně vést rozhovor
 - jak správně telefonovat
 - plánování telefonátů, kdo? kdy? kde? co? jak?
 - vedení hovoru, začátek telefonátu
 - mluvení a naslouchání, kladení otázek, odpovídání na otázky
 - následné telefonáty
- Úspěšné techniky
 - telefonát – firemní i osobní vizitka
 - taktika telefonního hovoru
 - úsměv je slyšet, příznivý první dojem
 - psychologie telefonní komunikace
 - nejčastější chyby a jejich předcházení
 - telefonní a prodejní dovednosti
- Typy obtížných telefonátů, trénink
 - řešení stížností a reklamací
 - problémové typy lidí a jak na ně, komunikace s nerozhodnými klienty
 - komunikace s agresivními klienty, strukturování hovoru s příliš mluvnými klienty
 - zvládání stresu, „burn out“ syndrom - syndrom vyhoření
 - metody osobní ochrany proti narůstání vnitřního napětí
 - praktické metody relaxace, kompenzace jednostranně zaměřené činnosti
- Hlasová a mluvní výchova – trénink
 - správné dýchání
 - čistá a přesná výslovnost
 - spisovný a hovorový jazyk
 - rychlost mluvy, melodie hlasu, výška a posazení hlasu
 - intonace, pauza a její význam, správné frázování, hlasová hygiena
 - jazyková kreativita a slovní zásoba, mluvní pohotovost a improvizace
 - výstavba telefonického hovoru, umění naslouchat, porozumět, vyhodnotit
 - rétorika – volba vhodných výrazových prostředků

Metody

Praktický trénink, cvičení, hraní rolí (zákazník – operátor), využití audionahrávek modelových situací (telefonních hovorů), řešení případových studií z vlastní praxe účastníků.

Rozsah a typ

1 – 3 dny podle rozsahu tréninku (8 – 24 vyuč. hod.),
OK – FŠ, max. 12 osob

PRODEJ PO TELEFONU – TELEMARKETING - TELESALES

Cíl

Připravit pracovníky telemarketingového nebo telesales oddělení ke každodennímu styku s klienty společnosti na profesionální úrovni a k plné spokojenosti zákazníků; zefektivnit prodej po telefonu; sjednotit principy komunikace po telefonu, naučit pracovníky klást otázky a sdělovat své požadavky, poskytnout návod pro jednání s různými typy zákazníků a v rozdílných situacích.

Obsah

- Zásady profesionálního chování k zákazníkům
 - zákaznická orientace v podmínkách společnosti
 - firemní standardy vytvořené společností
 - rozhovor jako základní komunikační technika
 - emoční a verbální připravenost ke komunikaci
- Specifika komunikace po telefonu
 - výhody a nevýhody telefonování
 - intonace a zabarvení hlasu, tempo řeči, dýchání
 - řízení hovoru, otázky, analýza obsahu, námitky, stížnosti
 - získávání informací prostřednictvím telefonu
 - zhodnocení vlastního chování při telefonování
- Telemarketing a telesales
 - specifika a psychologie prodeje po telefonu
 - navázání kontaktu
 - prezentace služby
 - řešení námitek
 - techniky uzavření obchodu
 - efektivní formulace telefonického sdělování
 - vhodné odpovědi na některé reakce zákazníků
- Typologie zákazníků
 - jednotlivé typy zákazníků
 - profesionální jednání s “náročným” zákazníkem
 - agresivní (submisivní) chování při rozhovoru a jeho důsledky

Metody

Kurz bude realizován jako výcvikový. Základní rámec budou tvořit teoretické poznatky, velký prostor bude věnován interaktivnímu tréninku. Posluchači budou řešit ve skupinách i ve dvojicích různé fiktivní modelové situace i situace převzaté z praxe společnosti. Videotrénink, možnost využití výukových audiovizuálních programů.

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.),

FŠ, max. 15 osob

PUBLIC RELATIONS

Cíl

Jak a proč budovat vztahy s veřejností? Kurz je určen pracovníkům odd. pro styk s veřejností, marketingovým specialistům, tiskovým mluvčím, majitelům a ředitelům firem, kteří chtějí efektivně podporovat komunikaci své společnosti s veřejností a vlastními zaměstnanci

Obsah

- Vztahy s veřejností - Public Relations
- Kdo je to “veřejnost”
- Smysl a cíle PR
- PR agentura versus firemní PR manažer
- Vztahy s médii - Media Relations
- Publicita
- Monitoring tisku
- Vyhodnocování PR aktivit

Metoda

Interaktivní workshop využívající teoretické i praktické přípravy na zvládání PR v praxi s využitím koučování.

Rozsah a typ

2 denní tréninkový seminář (16 vyuč.hod.),

OK – FŠ, 15 osob

GRAFICKÝ DESIGN A VIZUÁLNÍ KOMUNIKACE pro firemní praxi

Cíl

Orientace v oblasti firemního stylu a v jeho segmentech (logotyp, písmo a text, barevnost, doplňující výtvarné prvky, tiskoviny atd.), schopnost formulovat obsahovou stránku firemní identity, hledání adekvátních výtvarných výrazových prostředků a posílení schopnosti komunikace s kreativními a realizačními partnery.

Seminář pro zadavatele firemních propagačních materiálů, marketingové pracovníky, art direktory a další tvůrčí osoby s prostorem pro jejich vlastní projekty a reflexe z praxe.

Obsah

- Kategorie grafického designu
- Kapitoly z grafického manuálu – obsahová a výtvarná složka, organizace práce
- Komunikační prostředky pro vyjádření grafického projektu
- Výtvarné prostředky (typografie, fotografie, ilustrace, vektorová grafika)
- Proměny vkusu, estetické cítění, hlediska úspěšnosti
- Originalita, kvalita, průměrnost, konzervativní hodnoty, podprůměrnost
- Průřez aktuálním děním v oboru, výrazné směry, tvůrci a projekty grafického designu
- Reklama - kultivovaná, inteligentní, řemeslně profesionální
- Sledování znakových systémů a jejich emocionální a racionální dopad, ve formě vizuální grafické zkratky, na vnímání jednotlivce.
- Proces slovně definovaného zadání a hledání jeho výtvarného symbolu,
- Ukázky z firemních stylů obchodních i neziskových společností, tiskoviny, web
- Průběžné kladení otázek typu – „Líbí – nelíbí a proč?“ a hledání odpovědí

Metody

Přednášky, ukázky (realizace firemních stylů, obsah grafického manuálu aj.), hledání významů - interaktivní diskuze, simulace realizace výtvarných znaků na pozadí slovního konceptu. Workshop - vlastní koncepční a autorská práce (aspekt tvořivosti jako možnost osobní proměny, možnost reflexe s odborným vedením).

Rozsah a typ

2 dny nebo 4 večerní lekce (16 vyuč. hod),

OK, max. 15 osob

TVŮRČÍ PSANÍ PRO MARKETING A PUBLIC RELATIONS

Cíl

Tvůrčí psaní kvalitních textů pro direct mail, press release, firemní materiály či PR články. Program je určen pro marketingové textaře, copywritery, produktové specialisty a všechny ostatní pozice vyžadující psaní tvůrčích textů v rámci interní či externí komunikace.

Obsah

- Jak vytvořit prostor pro kreativitu
- Brainstorming
- Brainwriting
- Buzanovy mentální mapy
- Clustering
- Metaforizace textu
- Automatické psaní
- Morfologie – technika tvorby slov
- Technika analogií
- Osborne – Checklist
- Optimalizaci textu podle output požadavků
- Specifika textových útvarů

Metody

Výklad a diskuse, cvičení: jak vytvořit prostor pro textovou experimentaci, charakterizace a formulace inside, kreativní techniky pro reformulaci textu, tvarosloví pro PR a direct mail

Rozsah a typ

2 dny (16 vyuč. hod.)

OK – FŠ, max. 12 osob

GRAFOLOGIE V PRAXI MANAŽERA A PERSONALISTY

Cíl

Seznámit posluchače s diagnostikou osobnosti a psychologií osobnosti, základní orientace v oboru grafologie; při rozboru písma získat informace o osobnosti pisatele – diagnostikovat osobnost autora rukopisu – určovat vlastností, temperament a povahu.

Využití poznatků z grafologie je možné v psychologii, personalistice, bankovníctví, obchodě aj.

Obsah

- Úvod do psychologie osobnosti
- Grafologie jako vědní obor a praktické využití
- Základní grafologické znaky rukopisu
- Pohyb a forma, rychlost, rytmus, tlak
- Velikost a sklon písma, vázání písma
- Základní aspekty procesu psaní
- Projevy osobnosti v písmu – intelligence, temperament, emoce, morální vlastnosti
- Grafologický posudek a psychologické testy
- Pomocné testy kresby postavy a stromu – Baumtest

Metody

Teoretický základ a větší část věnována cvičení a testům, pěstování vnímavosti a představivosti, rozborů rukopisů

Rozsah a typ

10 týdnů (30 vyuč. hod.),

OK – FŠ, max. 12 osob

MÉDIA TRÉNINK

Cíl

Jak efektivně komunikovat s novináři a vystupovat v médiích? Trénink mediální komunikace je určen nejen tis-kovým mluvčím, ale i manažerům a majitelům firem, kteří potřebují zvýšit publicitu ve vztazích s veřejností, umět vystupovat v médiích, informovat novináře a zvládat krizovou komunikaci.

Obsah

- Média – vliv hromadných sdělovacích prostředků, význam publicity, důležitost médií
- Základní principy komunikace s médii – kontakt a komunikace s novináři, pravidla pro psaní tiskové zprávy, desatero komunikace s novináři
- Jak pochopit novináře, jeho práci a požadavky, provoz v redakci
- Jak přesvědčit novináře (redaktora) – příprava a průběh rozhovoru, vaše práva, autorizace
- Prezentační minimum – jak účinně argumenovat, jak volit slova, pozor na gesta a mimiku
- Krizová komunikace – co je krize, postup při krizové komunikaci, chyby při krizové komunikaci

Metody

Trénink vedoucí k pochopení vlivu médií a nutnosti publicity, seznámení s praktickými radami při vystupování vůči médiím, umět přesvědčivě jednat s novináři, vyzkoušet si nanečisto rozhovor a prezentaci v médiích, vědět, jak postupovat v komunikaci s médii v krizových situacích.

Rozsah a typ

2 denní trénink (16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, 15 osob

IMPROVIZACÍ K POHOTOVÉ REAKCI

Cíl

Program je určen pro mluvčí, prezentující, manažery a všechny ostatní, jejichž práce vyžaduje pohotové reakce a bohatost možných realizací. Pro všechny, kteří chtějí efektivněji zvládat složité problémy, víc věcí najednou a podpořit své improvizачní schopnosti.

Obsah

- Posílení sebedůvěry a spolupráce v týmu
- Rozšířená pozornost a vnímavost na impulsy
- Odstranění bloků – odvaha zahájit a rozvíjet akci
- Jak reagovat rychle a pohotově
- Zacílení – vůle a pozornost k udržení zaměření
- Jak nepodléhat stereotypům
- Mentální pružnost – schopnost reagovat na změnu
- Originalita a transformace – jak změnit rutinu
- Schopnost vyvolat vnitřní představu a rozvíjet ji
- Konkretizace, zpřesňování motivů a akcí
- Kdo se snaží vědět, neví, kdo ví, nemusí se snažit

Metody

Absolventi se naučí správně vyhodnocovat situaci, naučí se zvládat svoji trému ve složitých situacích, využívat bohatosti asociací a možných řešení. Velmi praktický a interaktivní trénink zaměřený na improvizачní dovednosti, které drímají v každém z nás

Rozsah a typ

1 – 2 dny (8 – 16 vyuč. hod.) nebo 4 večery (16 vyuč. hod.),

OK, max. 12 osob

PROFESIONÁLNÍ IMAGE A STYL

Cíl

Kurz vedoucí ke zvýšení sebevědomí a úspěšnosti aktivního manažera/rky prostřednictvím image. Seznámí s teorií a praxí různých složek tvorby image a pomůže nalézt styl, poradí, kdy a jak vybrat správné barvy, doplňky, tvary pro zvýšení účinnosti a úspěchu jednání a působení na okolí. Poradí, jak zdůraznit sebe jako osobnost. Tak- zvané charisma se nedá naučit, ale dá se ovlivnit mnoha faktory. Ať již vedeme tým, prodáváme zboží či službu, můžeme se dále vylepšovat. Nepostradatelná je konzultace s odborníkem, návrhy, možnosti, názory ostatních a praktické ukázky.

I. Seminář: IMAGE A STYL

Obsah

- Image - význam a důležitost, osobní image a její složky
- Tvorba profesionální image – profesionální oblékání, úprava zevnějšku, osobní hygiena, úroveň oblékání, neformální oblékání pro pracovní účely (bussines casual), plánování šatníku
- Prezentace osobnosti, první dojem a účinná neverbální komunikace, osobní marketing
- Oblékání jako jeden z účinných prostředků k dosažení našich cílů, osobnost a výběr oblečení, stereotypy v oblékání
- Osobní styl - výběr vhodného stylu oblečení v závislosti na osobním a životním stylu jednotlivce, nejvhodnější a nejslušivější střihy a materiály pro oblečení a doplňky při daných tělesných proporcích a charakteristikách obličeje
- Barvy jako neodmyslitelná součást osobního stylu, psychologické působení barev, barva jako základní prvek designu

II. Seminář: PROFESIONALITA VZHLEDU A IMAGE OSOBNOSTI

Obsah

- Psychologie prvního dojmu, odhad situace a druhého člověka.
 - osobní prostor, mimika, gesta, postoj, charakteristické projevy, sebeúcta, obchodní jednání.
 - řešení modelových situací, hádanek, tajemství kontaktu s lidmi
 - testy vlastního sebevědomí
- Vystupování a charisma osobnosti
 - sebeúcta, sebejistota, osobní náboj, důvěra
 - forma her, ukázek, konfrontace názorů
- Vzhled a postava, oblékání, životní styl, úprava
 - nejvýznamnější faktory a profesionální vizáž
 - skupinová práce, rozvoj schopnosti odhadu, podpora originality
 - nalezení jistoty osobní vizáže, nové prvky, klasika a trendy
 - ukázky proměn
- Schopnost se prosadit a zaujmout, aneb umění se prodat
 - tajemství úspěchu vlastní prezentace
 - vnímání protějšku, aktivní naslouchání
 - zlepšování osobních dispozic a kvalit
- Profesionální chování a přirozenost
 - získávání jistoty a učení důležitých zásad

Metody

Seminář - výklad a diskuse, ukázky, konzultace s odborníkem; přednášky doplněné předvedením názorných příkladů, poradenství pro zúčastněné, 3 výukové a poradenské bloky (základní informace k výběru vhodných barev pro oblékání, doporučené líčení, výběr oblečení nebo doplňků).

Rozsah a typ

1 - 2 dny (8 - 16 vyuč. hod.),

OK – FŠ, 12 - 15 osob

OBCHODNÍ ETIKETA

Současná evropská pravidla

Cíl

Kurz vychází z potřeby aktivovat žádoucí úroveň pracovních i společenských styků s (obchodními) partnery.

Soustřeďuje se na současná pravidla společenského chování jak v České republice, tak v zemích Evropské unie a podle zájmu i v jiných zemích a teritoriích (USA, Asie, arabské země aj.). Volitelné moduly.

Obsah

- Současná etiketa v České republice
 - pozdravení, podání ruky, představování, vizitky, oslovení, přednosti
 - úprava zevnějšku, oblečení pro muže, oblečení pro ženy, doplňky, image
 - byznys styl - image a styl v obchodním jednání
 - psaní adres, titulů, úprava písemností, zkratky a jejich význam
 - obchodní jednání a etiketa
 - mluva těla – neverbální komunikace
 - gastronomie – pravidla stolování
 - společenské události a setkání (Brunch, Číše vína, společenský či pracovní oběd, Recepce, Raut, Coctail, Garden party, společenská či pracovní večeře, Buffet Lunch a Buffet Dinner, High Tea, Coffee Party, Drink Party, Matinéé, Vernisáž, Piknik)
 - „hříchy bontonu“
- Specifika etikety v jiných zemích Evropy a světa
 - současná evropská pravidla společenského styku, moderní osobní styl
 - specifika jednotlivých zemí
 - stolování – jak se chovat v restauracích, na party apod.
 - užívání nápojů, degustace, prezentační akce
 - jak se chovat při různých společenských událostech (golf, tenis, festivaly apod.)
 - oblékání a líčení, úprava zevnějšku
 - pozdravy, oslovení, tituly, podání ruky, vizitky
 - dochvilnost, dárky, psaní adres, titulů
- Osobní image v etiketě a které faktory jej ovlivňují
 - pravidla společenského chování v současném obchodním světě
 - rituály obchodních jednání, oslovení, titulování v zahraničních vztazích, podávání ruky, vizitky, zdvořilostní způsoby – běžná pravidla etikety v obchodních vztazích
 - aktivní komunikace, signály zájmu a pozornosti atd.
 - specifika jednání se zahraničními partnery
 - společenský styk s VIP partnery, základní gastronomická pravidla
 - specifika jednání se zahraničními partnery

Metody

Přednáška doplněná ukázkami a modelovými situacemi, praktický nácvik, videotrénink.

Součástí nebo pokračováním kurzu může být:

- Cvičný raut – recepce, praktický nácvik gastronomických dovedností
- Řízená degustace výběrových sektů a vín v Archivu vín

Rozsah a typ

1 - 2 dny (8 - 16 vyuč. hod.) každý modul,

OK - FŠ, počet osob i rozsah dle programu

2. Zájmové kurzy a příprava na studium VŠ

DĚJINY VÝTVARNÉHO UMĚNÍ A ARCHITEKTURY

Cíl

Rozšíření klasického vzdělání – orientace ve výtvarných stylech, seznámení s vývojem dějin umění a s hlavními představiteli výtvarných směrů a jejich díly, poznání vzájemného ovlivňování výtvarného umění a architektury. 2 semestrální studium světových, evropských a českých dějin umění s bohatou obrazovou náplní vedou přední odborníci z universit, VŠ, muzeí a galerií. Určeno pro zainteresovanou veřejnost a jako příprava na studium VŠ v oborech dějiny umění, architektura, jako doplněk k oborům kulturologie, filmové a divadelní vědy apod.

Obsah

- I. semestr: Dějiny umění pravěku, starověku a středověku
Pravěká kultura, Megalitické stavby, Egyptské památky a umění, Antická kultura, Architektura Řecka a Říma, Kultura a umění Aztéků a Inků, Křesťanská antika, Byzanc, Románská architektura, Gotická architektura a umění, Renesanční umění a architektura, Manýrismus, Barokní umění a architektura

- II. semestr: Moderní dějiny umění 19. a 20. století
Klasicismus a romantismus, Impresionismus a postimpresionismus, Secese a moderna, Kubismus, Meziválečná avantgarda, Období po II. světové válce Evropa a USA, Americký pop-art, Moderní evropská klasika, 70. – 90. léta – moderní současné umění a architektura v Evropě a USA

Metody

Přednášky s diapositivy, studijní materiály pro posluchače, návštěvy galerií a muzeí s odborným výkladem, vycházky po Praze i mimo Prahu za památkami a architekturou s odborným doprovodem. Možnost napsat seminární práci s odborným hodnocením lektorů, získání certifikátu.

Rozsah a typ

2 semestry (150 vyuč. hod.), 4 vyuč. hod. 1x týdně,

OK

DĚJINY HUDBY

Cíl

Seznámení s vývojem hudebních dějin a s hlavními představiteli hudebních stylů a období, orientace v klasické hudbě, porozumění jednotlivým stylům.

Obsah

- Úvod (členění hudby, vývojové etapy)
- Antická hudba (vazba na křesťanství, gregoriánský chorál, světská a duchovní hudba)
- Renesance (nové nástroje a styly)
- Baroko, italští a němečtí autoři
- Vývoj v Českých zemích
- Klasicismus, Přelom 18. a 19. stol.
- Národní obrození, Ranný romantismus, Neoromantismus
- Programní hudba, Impresionismus a Expresionismus
- Nové hudební proudy, Průnik hudby
- 20. stol. – jazz, rock, techno a další styly

Metody

Přednášky s poslechem hudebních ukázek.

Rozsah a typ

10 týdnů (30 vyuč. hod.),

OK

POSLECHOVÁ SETKÁNÍ S HUDBOU - POROZUMĚNÍ HUDBĚ

Cíl

Milovníkům hudby nabídneme dobrodružnou cestu za poznáním hudební řeči. Dobrodružnou proto, že její znějící příběhy samostatně prozkoumáme: proč je poslouchaná ukázka veselá nebo smutná, proč se hodí k tanci nebo k rozjímání, kdy se narodila a jak souvisely životní osudy tvůrců s jejím vznikem? - Odpovědi na podobné otázky budeme hledat ve struktuře poslouchané hudby a doplňovat vyprávěním; významné melodie vyjmem, pohrajeme si s nimi a posoudíme jejich úlohu v hudebním celku. Konkrétní setkávání s hudebními ukázkami přizpůsobíme zájmům a potřebám účastníků jednotlivých kurzů. Hudba jako řeč.

Obsah

- Svět hudby kolem nás - výrazové prostředky hudby
Znějící příroda: hlasy zvířat – počasí
Camille Saint-Saëns – Karneval zvířat, Antonio Vivaldi – Čtvero ročních období, Josef Haydn – Roční doby, Ludwig van Beethoven – Pastorální symfonie
- Žánry a druhy hudby – hudba pro lidské hlasy
Jak se dělá písnička – zpíváme ve sboru
Udělej si sám – Zuzana Lapčíková, Kukačka -Paul McCartney, Yesterday – Christobal de Morales, Oficium defunctorum – Wolfgang Amadeus Mozart – Korunovační mše, Arnold Schönberg, Modlitba k Pierrotovi
- Žánry a druhy hudby - hudba pro nástrojové hlasy
Hudba pro orchestr - hudební nástroje vyprávějí
Modest Petrovič Musorgskij, Tanec kuřátek ve skořápkách (klavír, orchestr, syntetizátor) - Nikolaj Rimskij-Korsakov, Let čmeláka (symfonický orchestr, orchestr bicích nástrojů) - Bedřich Smetana, Šárka - Antonín Dvořák, Vodník
- Žánry a druhy hudby: komorní hudba
Hity pro malý počet hudebních nástrojů
Václav Trojan, U panského dvora, úprava pro smyčcové kvarteto – Ludwig van Beethoven, Patetická sonáta pro klavír, 2. Adagio cantabile – Antonín Dvořák, Dumka č. 2 cis moll, trio pro klavír, housle a violoncello – Franz Schubert, Kvintet A dur, 4. variace na téma písně Pstruh
- Žánry a druhy hudby: hudba na jevišti
Opera – balet – muzikál
Antonín Dvořák, Rusalka (opera, muzikál) – Sergej Propkofjev, Péťa a vlk (DVD)
- Kdy se hudba narodila
Procházka staletími
Žákovská koleda More festi querimus – Johann Sebastian Bach, Kávová kantáta – Wolfgang Amadeus Mozart, Ah, vous dirai-je, maman, variace pro klavír – Fryderik Chopin, Mazurka a moll - Claude Debussy, Malý pasáček – Igor Stravinskij, Tango, dva akordeony
- Hudba a literatura
Čteme a posloucháme
Nikos Kazantzakis, Řek Zorbas – František Kožík, Po zarostlém chodníčku – Vladimír Neff, Císařské fialky - Karel Koval, Mozart v Praze - Ilja Hurník, Lístky vavřínové – G. Sandová a F. Chopin, Milostná sonáta – Edgar L., Doctorow, Ragtime – Jiří Ort, Pozdní divoch
- Přátelství artificální a nonartificální hudby
Sledujeme proměny funkce hudby různých žánrů
J.S.Bach, Temperovaný klavír, Preludium č. 1 (klavír - trio J. Loussiera) – J. Haydn, Klavírní koncert F dur - W.A.Mozart, Swingle Singers –M.P.Musorgskij, Baba Jaga (syntetizér) – E.Morricone, Tenkrát na západě – Jiří Linha, Tourdion
- Hudba pro rodiče
Posloucháme s dětmi
Písničky pro nejmenší - P.I.Čajkovský, Dětský album – V.Trojan, Šla Nanyinka do zelí – Ilja Hurník, Příběhy jedné kapely –B.Smetana, Louisina polka – Prodaná nevěsta, Tak tvrdošíjná, dívka jsi, Utiš se, dívka, utiš se – M.Ravel, Kráska a zvíře
- Wolfgang Amadeus Mozart
Pozvánka na společnou procházku s jubilantem (250 let)
Ländler - Malá noční hudba - Figarova svatba – Don Giovanni – Kouzelná flétna – Requiem – Klavírní koncert

Metody

Výklad a hudební ukázky, poslech a diskuse

Rozsah a typ

10týdenní večerní kurz (30 vyuč. hod.),

OK

DĚJINY DIVADLA

Cíl

Seznámení s vývojem dějin divadla s důrazem na jeho vizuální aspekty – architekturu, scénografii, kulisy, kostýmy, masky, osvětlení, estetiku pohybu.

Obsah

- Divadlo a starověké civilizace
- Antické divadlo
- Středověké divadlo
- Renesanční divadlo
- Barokní divadlo
- Divadlo klasicismu, romantismu a realismu
- Divadlo od přelomu 19. a 20. stol. do 2. pol. 20. let
- Divadlo u nás od nejstarších dob do počátku 20. století
- Divadlo u nás ve 20. století
- Divadlo mimoevropských dějin

Metody

Přednášky s obrazovým doprovodem, diskuse s posluchači.

Rozsah a typ

10 týdnů (30 vyuč. hod.),

OK

MONOGRAFIE Z VÝTVARNÉHO UMĚNÍ A ARCHITEKTURY

Cíl

Seznámení posluchačů s jednotlivými směry a jejich představiteli, výběr témat na základě zájmu.

Obsah

Každý semestr jiné téma dle aktuální nabídky. Např.:

- Avantgarda a moderna ve výtvarném umění
Fauvismus / Expresionismus
Kubismus / Futurismus
Ruská avantgarda
Vznik a vývoj abstraktního umění
Dadaismus
Surrealismus
Minimalismus, pop-art, konceptuální umění
Akční umění: body-art, happening, performance, event, land-art
Postmoderna 80. a 90. léta
- Antické Řecko a Řím – studia, poznání a rekonstrukce památek
Historická studia antických monumentů
Antická inspirace v evropské architektuře
Zobrazení antického Říma
Rekonstrukce Epidaury a Olympie
Vykopávky a rekonstrukce Pompejí
Studia zobrazení řecké architektury
Staré kresby, rytiny a fotografie – vykopávky a poznání athenské Akropole
Soudobé moderní principy rekonstrukce od 20. století

- Památková péče o českou architekturu
Přednáškový cyklus zaměřený na ochranu památek české architektury

hrady a zámky
městské celky
venkovská architektura
průmyslová architektura a další.

- Historická města Evropy
Přednáškový cyklus, který se zaměřuje vždy na vybranou oblast Evropy a mapuje architekturu a památky měst a vesnic, hradů a zámků nebo církevní stavby.

Itálie
Španělsko
Francie
Německo (viz níže)

Metody

Přednášky s diapositivy, vycházky. Jednotliví lektori jsou špičkoví odborníci z vysokých škol, galerií a muzeí, architekti nebo kunsthistorici.

Rozsah a typ

7 – 10 týdnů, cyklus jednotlivých přednášek, 2 – 3 vyuč. hod. / přednáška, dle programu,

OK

HISTORICKÁ MĚSTA EVROPY – města, hrady a zámky sev. Porýní

Cíl

Seznámení s jednotlivými oblastmi Evropy a jejich architekturou a památkami. Každé přednášce, doprovázené cca 80 diapositivy, dominují jedno či dvě hlavní města a doplňují je blízký zámek a menší okolní městečka. Území, významně osídlené starými Římany a rozvíjené od středověku, je nabitě historickými městy, hrady a památkami. Tento cyklus navazuje na předchozí Historická města Evropy – Severní Itálie a bude pokračovat dalšími oblastmi Evropy.

Obsah

- Freiburg, Breisach, Baden-Baden, Karlsruhe
- Heidelberg, Bruchsal, Speyer
- Mannheim, Worms, Darmstadt
- Mainz, Wiesbaden, Bacharach, Bingen
- Koblenz, St. Goar, Andernach, Boppard, hrady v Porýní, Lorelei
- Remagen, Schwar-Rheindorf, Brühl, Köln am Rhein – starověký a předrománský
- Köln am Rhein – románský, gotický a novověký, Altenberg, Limburg a.L.

Metody

Přednášky s diapositivy.

Rozsah a typ

7 týdnů (14 vyuč. hod.),

OK

JAPONSKO – architektura, zahrady a bojová umění

Cíl

Získání přehledu a rozšíření informací z uvedených oblastí lidské činnosti ze Země vycházejícího slunce, skvělá ukázka bohaté kultury, historie i současnosti této asijské země.

Obsah

- Japonská architektura
Úvod do tradiční japonské architektury / člověk v rámci
Architektura japonské šintoistické svatyně / svatyně v Ise
Architektura japonského buddhistického chrámu / otázka stylu
Tradiční japonský obytný dům / vesnický dům / formování městské kultury
Architektura období meidzi I.-II. / otevírání Japonska světu
Architektura poválečná / japonští metabolisté / arch. současná
- Japonské zahrady
Vazby na přírodu a svět kolem
Symbolika v japonských zahradách
Tajemné zahrady Japonska
Filosofie prostoru
- Japonsko a tváře bojových umění
Zen a japonská bojová umění
Japonský meč v zemi samurajů
Tváře bojových umění

Metody

Přednášky s diapositivy. Jednotliví lektori jsou špičkoví odborníci s úzkou vazbou na Japonsko, architekti a učitel bojových umění – zakladatel kendo u nás.

Rozsah a typ

7 jednotlivých přednášek po 2 vyuč. hod. / přednáška, dle programu,

OK

III. PODMÍNKY ÚČASTI V KURZECH

1. Informace o kurzech

Informace týkající se programů kurzů, osob přednášejících lektorů, technického zabezpečení, místa konání, ceny kurzovního atd. jsou k dispozici na webových stránkách agentury, před zahájením kurzů přímo v agentuře, a také šířeny ve zkrácené verzi prostřednictvím médií (rozhlasové kampaně, Přehled kulturních pořadů, inzerce v denících, letáky agentury z výstav a od partnerských firem apod.). Přihlášeným účastníkům kurzu jsou přesné informace zasílány e-mailem, popř. sdělovány telefonicky.

2. Přihlašování do kurzů

Zájemci z řad veřejnosti se přihlašují do vypsanych otevřených kurzů pořádaných agenturou následujícími způsoby:

- **Firemní objednávkou** – na základě objednávky Vám potvrdíme předběžnou rezervaci a zašleme k vyplnění přihlášku pro konkrétní osobu vyslanou firmou.
- **E-mailem** – z webových stránek přímo vyplněním formuláře – přihlášky do kurzu, a nebo e-mailovou žádostí o zaslání přihlášky. Po obdržení vyplněné přihlášky následuje předběžná rezervace zájemce v kurzu a e-mailové potvrzení agenturou.
- **Telefonicky** – po zapsání dat zájemce o kurz zaměstnancem agentury přímé potvrzení předběžné rezervace a zaslání přihlášky zájemci.
- **Faxem, dopisem** - vyžádáte si formulář – přihlášku do kurzu (viz. vzor na konci katalogu), po vyplnění a zaslání do agentury si můžete telefonicky ověřit předběžnou rezervaci v kurzu.
- **Osobně** – po předběžné telefonické domluvě lze přihlášku vyplnit v kanceláři agentury s přímým potvrzením předběžné rezervace. V případě úhrady kurzovního je proveden přímý zápis zájemce do kurzu.

3. Kurzovné a fakturace

- Kurzovné je splatné do 5 pracovních dnů od provedení předběžné rezervace, jinak není záruka zařazení zájemce do kurzu v požadovaném termínu. Potvrzení došlé platby je provedeno agenturou elektronicky e-mailem.
- Přihlášky jsou zpracovávány dle došlého pořadí. V případě, že zájem převyšuje kapacitní možnosti daného kurzu, bude zájemci nabídnut následující termín kurzu s přednostní předběžnou rezervací.
- V případě objednávky (přihlášky) zasláné firmou nebo OSVČ je vystavena zálohová faktura a platí běžné fakturační podmínky - 14 denní splatnost faktury.
- Při přihlášení později než 10 dní předem je nutné fakturované kurzovné uhradit před začátkem kurzu a doložit účetním dokladem (kopii).

4. Způsoby platby

Zájemce o účast v kurzu je zapsán do kurzu mezi posluchače po obdržení platby kurzovního. Platbu kurzovního můžete provést následujícími způsoby (seřazeno dle preference) :

- **bankovním převodem nebo zálohovou fakturou (PRIORITYNĚ !)**
ČS a.s., Rytířská 29, Praha 1
číslo účtu: 1920111349 / 0800
variabilní symbol: datum narození (nebo IČO), u zálohové faktury číslo faktury
konstant.symbol: 0308

Kopii příkazu zašlete faxem, mailem, oznamte telefonicky; daňový doklad bude vystaven na vyžádání a zaslán ke dni zdanitelného plnění.
- **poštovní poukázkou na adresu agentury:**
Agentura AHA
PhDr. Alena Horáková
Štětkova 18
140 68 Praha 4

Kopii ústřížku zašlete faxem, oznamte platbu e-mailem, telefonicky
- **osobně v kanceláři agentury (výjimečně po předchozí telefonické dohodě)**

POZNÁMKA: při úhradě kurzovního fakturou nezapomeňte uvést nutné fakturační údaje !

5. Storno podmínky

- Veškeré změny a storna přijímáme pouze písemně, přičemž rozhodující je datum doručení pošty.
- Při odhlášení již zapsaného posluchače kurzu do 21 dnů před zahájením kurzu je storno poplatek 0%, v době 14 dní předem je storno 50% z ceny kurzu, do 7 dnů předem storno 75%, méně než 7 dní před zahájením 100%.
- Ve vyjímečných případech (vážné důvody posluchačem písemně doložené) může být nabídnut účastníkovi absolvování náhradního kurzu nebo jeho části v pozdějším termínu za administrativní poplatek 1.000,- Kč (+ DPH). Konkrétní případy budou posuzovány individuálně se snahou o dohodu.
- Kurzovné se ode dne zahájení kurzu nevrací, účast náhradníka je možná.

Na další straně naleznete VZOR PŘIHLÁŠKY do kurzu, který lze okopírovat a vyplněný zaslat poštou (faxem) na adresu (fax. číslo: 241 442 152) na adresu agentury. Přijetí bude potvrzeno.

AHA

Public Relations Agency

ZÁVAZNÁ PŘIHLÁŠKA DO KURZU

odešlete zpět e-mailem, faxem nebo poštou

Název kurzu + značka / datum zahájení

Jméno posluchače

Adresa bydliště

Faktura: Při požadavku úhrady kurzovného fakturou nezapomeňte v přihlášce uvést povinné fakturační údaje! Po obdržení platby Vám bude vystaven daňový doklad – faktura a předán při prezenci zahájení kurzu. V případě objednávky Vám zašleme zálohovou fakturu.

Firma / fakturační adresa

IČO/DIČ

E-mail, fax

Telefon do zaměstnání / domů

Povolání

Datum narození

Výše kurzovného

Datum platby

Způsob platby - označte:

Fakturou ☐

Zálohovou fakturou ☐

Bank. příkazem ☐

Složenkou ☐

GSM Banking ☐

Osobně ☐

Platba z účtu číslo:

Potvrzuji, že se závazně přihlašuji na kurz a že jsem uhradil/a (uhradím) kurzovné ve stanovené výši. Dále potvrzuji souhlas s níže uvedeným zněním dodatku.

V

dne

Podpis (razítko firmy)

Dodatek: Svým podpisem stvrzuji, že беру на вѣдомі podmínky účasti v kurzu (viz. dokument Organizační pokyny pro přihlášení do kurzu) a souhlasím s nimi. Dále souhlasím s evidováním svých osobních údajů pro potřebu agentury. Agentura prohlašuje, že bude s osobními daty a e-mailovými adresami posluchačů kurzů nakládat v souladu s platným zákonem č. 101/2000 Sb. na Ochranu osobních údajů a bude je používat výhradně pro účely organizování svých vzdělávacích akcí.

OBCHODNÍ PARTNEŘI AGENTURY



Agentura BOVA
semináře, kurzy – právo, daně, účetnictví, zákony

RNDr. I. Hexnerová – BOVA POLYGON
Platónova 11
143 00 Praha 4

Tel.: 241 774 196, 244 402 232
800 100 539 (zelená linka)
Fax: 244 402 279, 244 403 972
E-mail: bova@bovapolygon.cz
IČ: 11213175, DIČ: CZ 5651091028
www.bovapolygon.cz



Koučink Centrum, s. r. o.
semináře, kurzy, akce, koučink

Lenka Schilderová, Dis.
Na Bučance 7
140 00 Praha 4

Tel.: 241 401 795
GSM: 777 228 962
Fax: 261 176 143
E-mail: info@koucinkcentrum.cz
www.koucinkcentrum.cz



AHA Public Relations Agency

Štětкова 18, 140 68 Praha 4

Tel.: (+420) 241 442 070

Tel./fax: (+420) 241 442 152

E-mail: aha@agentura-aha.cz
