

## EFEKTIVNÍ MANAŽERSKÉ ŘÍZENÍ

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/efektivni-manazerske-rizeni-103>

Ve spolupráci s **ab connectia s r.o.**



**12** MAXIMÁLNÍ POČET  
ÚČASTNÍKŮ  
12 účastníků



**3** ÚROVEŇ KURZU  
Pokročilí



**16** ČASOVÁ NÁROČNOST  
16 hod / 2 dny

### O čem trénink bude

Nesete odpovědnost za **předání znalostí** a dovedností svým kolegům?  
U svých obchodníků potřebujete naplánovat a spustit proces, jehož výstupem jsou obchodní výsledky.  
Současně i plánujete a realizujete obchodní, náborové a řídicí aktivity.  
Pracujete se strategickým nebo krátkodobými plány.

**Co měřím, to řídím.**

### Co použijete v praxi

Sestavíme aktivní diář, který umí vstřebat různorodé požadavky na řízení, plánování a plnění cílů. Vyhodnotíte si současný stav a označíte příčiny časového pnutí.

**Provedete revizi a očištění jednotlivých činností.** Po pohledu do minulosti přejdete k popisu nového stavu. Na základě osnovy bude tvořit krokově systém vaší práce v čase. To vše na reálné situaci. Proto výstupem bude **architektura vlastního aktivního diáře.**

### Na co se zaměříme

Rozdělení činnosti na klíčové a doplňkové

Odstranění balastních úkonů

Vytvoření logických návazností v činnostech  
Nastavení práce s plánovanými a nárazovými aktivitami  
Jak dosáhnout efektivního plnění cílů  
Sestavení Aktivního diáře

## Ještě získáte

Návod jak aktivně řídit kalendář  
Materiály v tištěné podobě

## Trénink připravuje

### Kateřina Mendrok

garant tréninku

[treninky@treninky.cz](mailto:treninky@treninky.cz)

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.



## Účastníci tohoto kurzu si koupili také

### Jak prodávat životní pojištění v bance

Hledáte důvody k prodeji pojištění na bankovní pobočce? Přemýšlíte jak zvýšit prodej pojistných produktů Vámi řízenými pracovníky? Uvítáte argumenty, které přimějí klienty uvažovat o pojištění?

### Kouč mentorem a mentor koučem

Naučíte se rozlišovat různé typy lidí, které vedete, případně s kterými na denní bázi spolupracujete.

### Pojišťování malých firem

Obchodníci potřebují poznat core business svých potenciálních klientů, malých firem. V tomto tréninku získají informace, které spojí s obchodními argumenty a obojí přenesou do prodejní řeči.