



OFFICE MASSAGE

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/officemasage-134>



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
0 účastníků



ÚROVEŇ KURZU

O čem trénink bude

Celkově poskytování masáží na pracovišti vede k vyšší efektivitě, nižším nákladům na zdraví zaměstnanců a k vytvoření příjemného pracovního prostředí, což má pozitivní dopad na firemní kulturu a dlouhodobý úspěch firmy. Poskytnutí masáží na pracovišti profesionálním masérem může přinést zaměstnavateli řadu významných výhod:

- ZVÝŠENÁ PRODUKTIVITA A EFEKTIVITA PRÁCE
- PREVENCE PRACOVNÍCH ÚRAZŮ A SYNDROKU VYHOŘENÍ
- ZLEPŠENÍ TÝMOVÉ SPOLUPRÁCE
- LEPŠÍ IMAGE ZAMĚSTNAVATELE

Co použijete v praxi

Zaměstnanci, kteří nejsou zatíženi fyzickým nepohodlím nebo bolestmi, mají lepší schopnost soustředit se na práci a jsou efektivnější.

Masáž na pracovišti je formou aktivního odpočinku, který zaměstnancům umožní načerpat novou energii bez dlouhého přerušení pracovního dne.

Masáže pomáhají předejít závažnějším zdravotním problémům, jako jsou problémy s páteří, chronická bolest nebo syndrom karpálního tunelu.

Pravidelné masáže slouží jako motivační nástroj a způsob, jak odměnit zaměstnance za jeho pracovní úsilí.

Na co se zaměříme

Pravidelné masáže pomáhají předcházet pracovnímu přetížení a syndromu vyhoření, proto z dlouhodobého hlediska přispívá k vyšší udržitelnosti výkonu zaměstnanců.

Masáž pomáhá snižovat stres, napětí a únavu, což vede k lepší koncentraci a vyšší pracovní výkonnosti zaměstnanců.

Pohodovější a uvolněnější zaměstnanci mají tendenci lépe spolupracovat a přispívat k lepší atmosféře na pracovišti, tím podporují týmovou dynamiku.

Firma, která se stará o zdraví a pohodu svých zaměstnanců, je vnímána jako atraktivní zaměstnavatel a to může pomoci při náboru nových talentů a budování pozitivního firemního prostředí.

Kdo Vás bude trénovat



Kateřina Mendrok

Propojení věky ověřených pravidel jógy s dnešním životním stylem, právě teď, dává smysl.

Od samého počátku mé pracovní kariéry se pohybuji ve finančním sektoru, kde jsem získávala zkušenosti s přímým prodejem a aktivním obchodním telefonováním. Z korporátního prostředí, pojišťovny a bank, jsem přešla do vlastní firmy ab connectia s.r.o., kterou jsme založili společně s Gerhardem Mendrokem. Naše společnost se specializuje na poradenské a vzdělávací projekty, která jsou zaměřena na zvyšování obchodního výkonu našich klientů. Ve firmě, mám na starosti projekty budování, nastavení, rozjezd a podporu obchodních call center. Pro naše klienty řídím telefonní kampaně a projekty pro podporu prodeje jednotlivých služeb a produktů.

Postupem času, jsem nabyla odbornou způsobilost, která mě opravňuje k činnosti v oboru Yogy, kde aktivně působím jako lektor.

Tréninky, které vedu, jsou zaměřeny na zvýšení výkonu obchodního telefonování a také jak zvládnout negativní reakce klientů, jak pracovat se stresem a udržet si zásady zdravého pohybu mezi počítačem a židlí. Spojením těchto „tvrdých“ a „měkkých“ technik umožní zvýšení pracovního výkonu a „nezbáznit se“.