

Vážení obchodní přátelé, jak se v dnešní rychlé době neudřít? Jak si uvědomit, co je normální a co tvoří úspěch? Jak svoje lidi stimulovat, kultivovat?

I začátek roku pokračuje v rytmu oblíbeného filmu „**Rychle a zběsile**“ :). Hodně lidí pojmenovává postCovidovou zátěž jako velké pracovní tempo zároveň spojené se silnou únavou, dočasnou ztrátou motivace, častého „**ataku**“ od podřízených v drobných operativních úkolech, ve větší chybovosti, ve změnách dohodnutých podmínek, apod. Přemýšlí nad tím, jak si ulevit a zároveň u toho kvalitně odvést svoji práci.

Co s tím?

Jednou z možností je si vytvořit seniorní tým z pohledu zvládnání konkrétních situací. Proč? Je dokázáno, že čím seniornější tým máte, tím jako manažer méně „dřete přes závit“ a zároveň lidi jsou motivovanější a všechny práce více baví.

Je dobré pracovat s psychologickou nadstavbou a zvědomovat věci, které jsou uloženy v podvědomí. Např. že současná situace přejde a bude prodej jako dříve. Nebude. Že to, jak jsem lidi řídil dříve, stejné už prostě nebude. Změnil se pracovní model manažerů a metoda práce, apod

Pro nadhled Váš a Vašich týmů je dobré se zastavit a podívat se na věci z jiné perspektivy, dobít si baterky a pochopit nové souvislosti. Přihlaste se na nadstavbový otevřený program [Psychologie pro manažera](#) nebo [Psychologie prodeje](#). Oba se konají v **březnu 2022**.

PSYCHOLOGIE PRO MANAŽERY – 15.-16.3.2022

Proč se zúčastnit?

Pod vedením zkušeného lektora s psychoterapeutickou kvalifikací poznáte lépe svou vlastní osobnost a naučíte se překonávat své vnitřní překážky – naučíte se obstát v těžké situaci a obrátit ji ve svůj prospěch.

Naučíte se analyzovat své podřízené/spolupracovníky a zvolit tak vhodnou komunikační taktiku před i v průběhu jednání – naučíte se trénovat a zlepšovat během „utkání“.

Připravíte se na konkrétní jednání se svými podřízenými/spolupracovníky – zlepšíte svou techniku a strategii.

Jaké jsou cíle programu? A co se na programu diskutuje za kapitoly – podívejte se [zde](#).

PSYCHOLOGIE PRODEJE – 8.-9.3.2022

Proč se zúčastnit?

Naučíte se vyhrávat.

Pro vítězství ve sportu je velmi důležitá psychika.

To, jak se popereme např. se strachem, s přehnanou motivací, s očekáváním od sebe samého i od druhých, s odpovědností za splnění cíle. Výsledkem naší touhy uspět a zvítězit může být i nezdár v situaci, kterou na „tréninku“ běžně zvládneme. Důvodem je psychika v rozhodujícím okamžiku. Prodej je sportu velmi podobný a obchodníci mohou vítězit nebo selhávat z podobných příčin. Co je však rozdílné, že ve sportu můžete stát na bedně.

V prodeji je úspěšný jen ten, kdo je první, kdo bere zlato, zakázku.

Jaké jsou cíle programu? A co se na programu diskutuje za kapitoly – podívejte se [zde](#).

Zaujal Vás otevřený program? [Přihlašte se formou přihlášky](#), e-mailem na: stanislav.ondrejka@palatinumcampus.cz, nebo na tel. čísle: **777 358 809**.

Dostáváte se do podobných situací jako je výše popsáno? Domluvte si s námi nezávaznou [schůzku](#) a prokonzultujte možnosti řešení

