



**PALATINUM**

M O R E T H A N S A L E S

# PREZENTACE SPOLEČNOSTI – PALATINUM ADVISORY

## Děláme svět lepším místem pomocí vzdělávání

---

- Jsme konzultační společnost, **specializujeme se na rozvoj obchodu a managementu.**
- Máme více jak 25-leté zkušenosti, mezinárodní kvalitní know-how a opakovaně úspěšné výsledky.
- Spolupracujeme s Universitou v Oxfordu.
- Od roku 2005 jsme zrealizovali 400 mio Kč obrat v konzultačních službách a nasbírali více než 400 zákazníků.
- Zaměstnáváme přes 170 osob, ročně proškolíme zhruba 50 tisíc lidí.

## Kde působíme:

- V České Republice, v Praze

## Co děláme:

- Pomáháme s rozvojem Sales Managementu a Managementu
- Pomáháme s rozvojem obchodu

## Jak pracujeme?

- Otevřené tréninky pro jednotlivce
- Interní tréninky pro skupiny
- Workshopy na míru
- Oxford Koučování pro jednotlivce i skupiny
- Měření kompetencí před a po projektu





## Kdo jsou naši klienti

- Společnosti, které neprodávají jen cenou, ale chtějí se udržet na špičce ve svém oboru.
- Firmy a lidé, kteří jsou ambiciózní, kteří věří, že se lze zlepšit a že má smysl se o to pokoušet.
- Lidé tvořiví, hraví, kteří rádi zkouší nové cesty. Nebojí se udělat chyby a hledají kudy se dál rozvíjet.

## Proč si nás klienti vybírají?

- Aktiva a obrat 250 mio – výkazy, obrovská síla, zkušenost, stabilita
- Zahraniční know-how, ne jen zkušenosti lektorů – 2 za cenu 1
- Více jak 1.000 zákazníků (zažili jsme hodně situací, nic nás nepřekvapí 😊)
- Specializace na sales a management
- Certifikovaní lektori a programy
- 80% našich zákazníků se k nám opakovaně vrací
- Expertní analýzy, zdarma, na míru
- Oxfordská metoda práce
- Posun od vzdělávání k certifikacím.

## Kdy nás klienti nejčastěji oslovují? Když:

- řeší problém nebo hledají příležitost
- potřebují nafouknout externí kapacitu
- chtějí využít externí expertízu



**Palatinum Advisory - poradenství  
specialisté na sales a management**



**Rozvoj kompetencí pomocí Development path  
15 expertních oblastí**


Otevřené programy  
pro jednotlivce

Interní - tréninky,  
koučování,  
workshopy - na míru

Měření před a po  
tréninku / projektu

**eShop a Dpath na pozice, MiniWebSurvey / dotazníky**

- Jsou standardem - 2x ročně (deset lidí / stejné pozice z různých firem u jednoho stolu, na stejné téma).
- Jsou doplňkem interních tréninků.
- Každý pracovník (nováček, povýšený, s potřebou osvěžení a nebo na opravu výkonu) by měl jít na otevřený program, kde:
  - potká lidi z jiných nekonkurenčních firem
  - získá kvalitní standardní obsah.
- Připravíme Vám vzdělávací plán – já za Vás pracuji, Vy doplňujete, rozhodujete .

VZDĚLÁVACÍ PLÁN ROZVOJE ZAMĚSTANCŮ - DEVELOPMENT PATH - pro společnost																Datum	2022								
	INTERNÍ PROGRAMY					OTEVŘENÉ PROGRAMY																			
	Interní trénink / workshop šitý na míru					Sales Universita					Pokročilé prodejní techniky pro zkušené obchodníky			Sales Management University					Management University					Specializované programy	
ÚČASTNÍCI						Prodejní dovednosti I.	Prodejní dovednosti II.	Výjednávací dovednosti I.	Řešení obtížných situací při prodeji	Efektivita obchodníka / Time management	Prodej myšlenky před skupinou	Psychologie prodeje	Solution Selling	Sales Management University I.	Sales Management University II.	Sales Management University III.	Sales Management University IV.	Sales Management University V.	Management University I.	Management University II.	Management University III.	Management University IV.	Management University V.	Psychologie pro manažery	Strategie
Jana Nováková																									
Petr Novotný																									
Josef Čech																									
Marie Nová																									

## PALATINUM ADVISORY

Specialisté na sales a management



Usnadněte si práci při řízení  
a zlepšování Vašich týmů

Novinky a trendy  
ze světa vzdělávání

**TEĎ NA JEDNOM MÍSTĚ**

### Expertní oblasti, kde můžeme pomoci:

1. Prodejní tým
2. Akvizice
3. Prodejní organizace
4. Key Account Management
5. Solution and Consultative Selling
6. Sales management
7. Management
8. Uvádění nových pracovníků do praxe
9. Restart neplnícího prodejního týmu
10. Jak upgradovat prodejní tým na vyšší úroveň
11. Příprava na kampaně
12. Strategie pro top management
13. Leadership pro top management
14. Jak zvýšit výkon manažerského týmu
15. Talent management
16. Rozvoj zdrojů



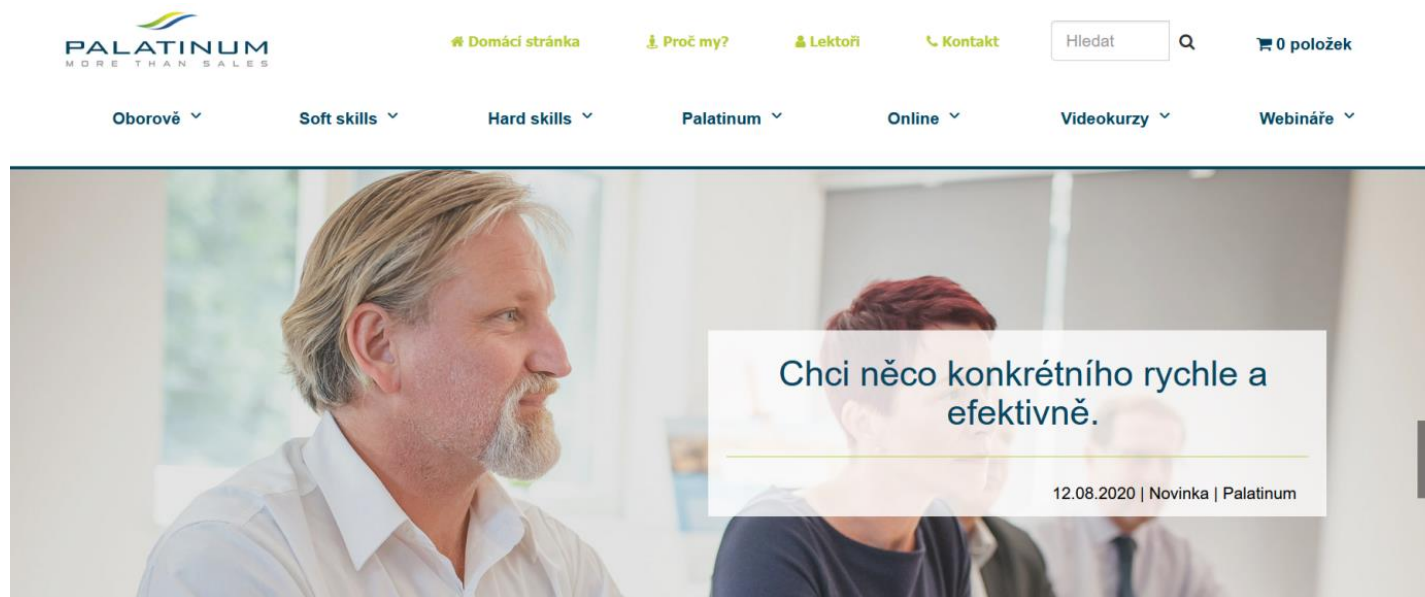


1. Věříte, že rozvoj lidí má smysl?
2. Věříte, že individuální rozvoj pomocí otevřených programů má smysl?
3. Věříte, že interní (skupinový) rozvoj na míru má smysl?
4. Věříte, že má cenu měřit přínos rozvoje - před a po tréninku?
5. Víte, jaké oblasti rozvíjet či měřit - nebo je můžeme pomoci určit?

Shrnutí a teď pojďme společně do hloubky 😊

Inspirace / návrhy otevřených programů - <https://eshop.palatinum-campus.cz/>

- Přehledně tam najdete veškeré **okruhy**, které umíme
- Jednoduše si podle Vašeho **oboru** vyberete **pozici** a u té Vám ukážeme naše doporučení, co daná pozice za vzdělání
  - „musí mít“
  - „měla by mít“
  - „mohla by mít“



## Manažeri

### Balíček A

- Management univerzita
- Sales management univerzita
- Leadership
- Psychologie pro manažery
- Řízení na dálku
- Projektový leadership

### Balíček B

- Jak komunikovat změny a nepopulární opatření
- Jak pracovat se složitějšími osobnostními typy v týmu
- Dlouhodobá únava a stres aneb jak porozumět sám sobě a nebát se toho
- Jak komunikovat novou strategii a její implementaci do praxe
- Strategie firmy
- Negativní přístup, rezistence, pasivita mých lidí a co s ní.

## Specialisté

### Balíček A

- Sales univerzita
- Pokročilé prodejní techniky pro zkušené obchodníky
- Solution selling
- Psychologie prodeje
- Efektivita obchodníka / time management v praxi

### Balíček B

- Akvizice zákazníků
- Rozvoj stávajících klientů
- Řešení obtížných situací při prodeji
- Prodej myšlenky před skupinou
- Moji seniorní kolegové – jak z nich mít zase svou oporu
- Post Covid, co je v dnešní době jinak
- Typy problémových / obtížných lidí a jak na ně



# PALATINUM

M O R E T H A N S A L E S

Tamara Šindelářová  
Partner

Mobile: +420 736 532 785  
Email: [sindelarova@palatinumcampus.cz](mailto:sindelarova@palatinumcampus.cz)

**Pro konkrétní nabídku nám zavolejte nebo napište.**

[www.palatinum.cz](http://www.palatinum.cz)