

ROZHOVOR S PAVLEM PROCHÁZKOU, ředitelem Palatinum Holding, na téma **VZDĚLÁVÁNÍ NA ROK 2022**

Jakou očekáváte největší změnu do školního roku 2021-2022?

Velkým tématem Evropy je, už 4 roky a České Republiky teprve od roku 2021, **ESG. Enviromental – Social – Governance**. Je to soubor nefinančních faktorů, kterými budou banky každoročně posuzovat nové projekty a časem i celé firmy. A podle **ESG** ratingu budou poskytovat levnější financování. Nebo naopak dražší při neplnění - budou nabízet transformační plány pro firmy, která zatím kritéria **ESG** splňovat přechodně nebudou. Banky se stanou nositelem a hybatelem změn směrem k cirkulární ekonomice a souvisejícím tématům. Je to velká příležitost, skoro jako Marschallův plán 2, podpořený řadou dotací pro firmy, které se tímto směrem vydají.

Co to bude znamenat pro obchodní společnosti, o které pečujete?

Palatinum očekává, že se obchodní firmy budou tomuto trendu přizpůsobovat společně s výrobními. Management bude ve firmě vysvětlovat, co **ESG** je, co znamená pro jejich fungování, budou nastavovat nové produkty, nové projekty se zákazníky, budou motivovat obchodníky, aby oni motivovali své zákazníky k pozitivní změně a významně přispějí k tomuto otočení kormidla.

A jak se změna projeví v práci obchodníků?

Změní se jejich argumenty - budou více argumentovat výhodami, spojenými s **ESG**, budou dostávat více námitek z této oblasti, prezentace budou jiné, bude to hodně změn v jejich práci.

Na co se firmy nejvíce připravují v současnosti na trhu? Máte přehled, jak to nyní vypadá?

Nejvíce právě řeší, jak promítnout **ESG** do práce se stávajícími zákazníky a dále se nejvíce zajímají o to, jak získávat akvizice, nové zákazníky, protože cítí příležitost. Mění se ekonomika, mění se kontext, budou se přerozdělovat i zákazníci.

Jak se investuje do zkušených manažerů?

Top management si kupuje individuální koučování na rok, pracuje na sobě systematicky 2x za měsíc. Obtížně hledají školení, protože už všude byli, ale přitom mají řadu individuálních témat, na které hledají kouče, někdy i více koučů a s těmi potom dané oblasti řeší?

Proč kouče? Proč si neporadí sami?

Ke kouči si berou už to, co sami nevyřešili a nejčastějším důvodem je jiná perspektiva, jiný náhled na situaci nebo prostě jen možnost s někým otevřeně probrat své starosti a ulevit si. Top management je přetížen po Covidu-19, nyní **ESG** změny, je toho hodně, je tekutá doba a v této nejistotě, pokud má top manager svítit jako maják v bouři, musí mít inspiraci a promyšlené kroky. A často je najde během rozhovoru s koučem, oponentem, jakkoli to nazvete

A co střední manažeři?

Zde je zajímavá situace. Jsou dlouho ve firmě, chcete je udržet, mají zkušenosti, zároveň jsou trochu po letech opotřebovaní a plní zkušeností ze starých časů. Každá ekonomika se každých 10 let řádově změní, mobilní telefony, potom internet, Google, Facebook, umělá inteligence přichází, apod. Vy potřebujete manažery každých 10 let upgradovat, aby využili svých zkušeností a zároveň chápali nový kontext nové doby na 10 let. K tomuto slouží Oxfordské koučování, individuální nebo skupinový program na



*„Nejvíce právě teď zákazníci řeší, jak promítnout **ESG** do práce s jejich stávajícími zákazníky.“*

ROZHOVOR S PAVLEM PROCHÁZKOU, ředitelem Palatinum Holding, na téma **VZDĚLÁVÁNÍ NA ROK 2022**

rok až na tři, kde upgrade manažerů probíhá s podporou.

Jak ví, na které oblasti pracovat?

Někdo ví, někomu pomůžeme. Máme dotazníky, které si vyplní a zde si oblast, na které pracovat, snadno určí. Jeden tu přikládáme na ukázkou – [Prodejní tým a akvizice](#). V těchto dotaznících je naše nejlepší know-how, kde se mohou zlepšovat a má to přímý dopad na zvýšení výsledků.

A co obchodníci?

Během září a října je čas připravit jejich rozvojové programy na rok 2022. Zase budou potřebovat energii – zkušenosti naučit nové produkty, zopakovat prodejní techniky a naučit se řešit nové situace, které vzniknou s **ESG** a naučit se novým argumentům. Nováčci budou potřebovat profesní kvalifikaci, kvalitní otevřený program, který jim dá základy na celý život.

Jaký otevřený program máte pro sales manažery?

[Sales Management Univerzity](#). Jejich obsah najdete v [pro-linku](#), je to kvalifikační program pro toho, kdo chce nebo už dělá sales managera. Najde tu vše, je to takový řídicí průkaz, na trhu není lepší program než tento - pro lidi, kteří řídí prodej.

Proč by měli chodit lidé na otevřené programy?

Měli by chodit na oba, otevřené i interní, ušité na míru. Na interní programy 2x za rok, kde se naučí nové specifické situace a argumenty. A k tomu 2x za rok na otevřený program, kde uvidí jiné firmy, jiné kultury a dostanou kvalitní základy. Vždy říkáme – co je specifické, dělejte interně. Co lze koupit na trhu, kupujte na trhu formou otevřených programů, vaší firmě to přinese z trhu mnoho zpět. Neuzavírejte se jen do vlastní firmy. Navíc v otevřených programech můžete lidem dát rozvojový plán na 3 roky dopředu, tím jim dáte perspektivu a udržíte je ve firmě.

A nějaká akce na závěr našeho rozhovoru?

Udělejte si [MWS](#) – dotazník na vybranou oblast, jejich seznam najdete na webu [Palatinum](#) – odkaz. Získejte inspiraci, kde se můžete zlepšovat. „Recept na dnešek zní“ – [Prodejní tým a akvizice](#)



„Co lze koupit na trhu, kupujte na trhu formou otevřených programů, vaší firmě to přinese z trhu mnoho zpět. Neuzavírejte se jen do vlastní firmy.“