

ROZHOVOR S PAVLEM PROCHÁZKOU

A pokračujeme nyní na téma:

OTEVŘENÉ PROGRAMY VHODNÉ PRO ROZVOJ JEDNOTLIVCŮ.

Co to jsou otevřené programy?

Tréningové programy, které mají pevné téma, obsah i termín, ale účastníci jsou stejné pozice z různých (nekonkurenčních) firem, u jednoho stolu.

Proč doporučujete účast na otevřených programech?

Má 25-ti letá zkušenost říká jasně. Pro neefektivnější rozvoj kompetencí je vhodné míchat oba způsoby rozvoje – interní i externí. Každý má své výhody. Otevřené programy nabízí kvalitnější obsah, na interních kurzech se často 25% času diskutují interní témata a stížnosti. Je to trochu i „skupinová terapie“ a pozornost na téma, které se mají účastníci naučit, klesá. To se na otevřeném programu nestane, každý zde pozitivně prezentuje svou firmu, prodává ji a bojuje za ni. Takže není, co negativního řešit a můžete se věnovat rovnou tématu, pro které jste si přijeli.

Je ještě nějaký další důvod?

Kvalita obsahu a trenérů. Vést otevřený program je mnohem náročnější než interní, protože musíme Know-How překládat třeba 12-ti různým účastníkům z různých segmentů trhu - musíte znát jejich jazyk, zvyklosti, business model, apod. Proto je vedou jen velmi kvalitní trenéři, kteří se toho nebojí a mají široký, expertní záběr. **Know-How je také kvalitnější proto, že obsah je dán ISO a naší certifikací.** Je jasné, co se má probrat a naučit a také se to stane. I po 5 letech dostane Vás nový kolega to samé jako Váš kolega, kdysi. Dostanete do firmy jednotné Know-How a s tím se velmi dobře pak pracuje.

Jiný argument?

Poznáte kolegy z jiných firem a jiných kultur. Vaši lidé uvidí, že všude je chleba o dvou kůrkách, že vaše firma je skvělá, že jinde nemají takové produkty a podmínky a zjistí, že jinde jsou nároky mnohem vyšší. Sundají ji klapy z očí. To Vám může jako manažerovi velmi pomoci.

Kdy bych si měl koupit raději otevřený program než interní?

Co lze koupit otevřeně, kupte otevřeně. Interně dělejte jen to, co nikdo nenabízí a musí se vytvořit. To je nejjednodušší pomůcka. Např. prezentační nebo vyjednávací dovednosti lze koupit – šup na otevřený program. Ale pokud chcete workshop na tvorbu argumentů na vaši novou kampaň, na vyjednávání o zdražení - to koupit nelze, to je třeba udělat precizně interně na míru.



„Vzdělávejte se a poznávejte kulturu i jiných firem, jiného prostředí!“

Jsou firmy, které nepoužívají otevřené programy a proč ?

Je jich málo, ale jsou. Ty největší. Většinou proto, že mají dost lidí na obsazení interního kursu a tím pádem i ušetří. Ano, na jednu stranu je úspora pravda.

Ale zase přijdou naprosto o jiné výhody, kvalitu Know-How, kolegy z jiných firem, atd. Začnou se uzavírat sami do sebe a časem přestanou mít feedback z trhu. A to se již středně době nevyplácí



ROZHOVOR S PAVLEM PROCHÁZKOU

A pokračujeme nyní na téma: OTEVŘENÉ PROGRAMY VHODNÉ PRO ROZVOJ JEDNOTLIVCŮ".

A které firmy používají otevřené programy ?

90% firem na trhu. Malé, střední i velké, mezinárodní korporace všechny.



Jak si mám zorganizovat rozvoj pomocí otevřených programů ?

Udělejte si čas nejlépe v září nebo říjnu. A sepište si lidi podle organizační struktury a každému přiřaďte, které programy (link na web pal na KOO) by měl absolvovat během 3 let. Vznikne matice, jednoduchá, přehledná. My jí říkáme **Development -Path**.

Proč na 3 roky ?

Aby rozvíjený viděl perspektivu, že s ním počítáte, že do něj investujete. Zůstane u Vás, postavíte si tak okolo něj ochranné zdi. Samozřejmě, pokud mu ten plán také od-prezentujete, v šuplíku nefunguje :)

Podle čeho bych měl kursy vybrat ?

Otevřené programy jsou profesní kvalifikace, něco jako řídičské průkazy na jednotlivé pozice. Takže podle profese. Sales manager bude potřebovat Sales Management univerzity, klasický manager zase Management univerzity. Obchodní zástupce nebo KAM klasickou Sales Univerzity a pokročilý zkušený obchodník Univerzity pro zkušené obchodníky.

Jak programy probíhají?

Jsou 2 denní, v Praze, u nás na pobočce. Mohou být i s noclehem. Většinou se jedná o 3 až 5 běhů na universitu. Programy jsou interaktivní, formou hry a poznání. Na konci je obhajoba, co se daný účastník naučil. Sám prezentuje svůj posun před ostatními účastníky. A pokud jeho nadřízený chce, může se závěrečné prezentace zúčastnit.

Jak tedy začít s přípravou takového rozvoje ?

Vezměte si svoji organizační strukturu a udělejte si Development-Path – jejich rozvoj na tři roky. Konzultaci nad Development Path Vám poskytneme zdarma. A pak začněte posílat své lidi na otevřené programy. Ukažte jim plán na 3 roky, zastabilizujte si je ve firmě. A po každém programu získáte feedback na účastníka od konzultanta nebo trenéra. Můžete tak krásně na otevřený program navázat Vaší manažerskou prací. Teď je ten správný čas.

VZDĚLÁVACÍ PLÁN ROZVOJE ZAMĚSTANCŮ - DEVELOPMENT PATH - pro společnost																Datum	2022								
PALATINUM MORE THAN SALES	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.	Vyjednávací 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																									