

Proč kampaň?

1. Každý semestr se ptáme Vás - zákazníků jaké služby byste nejvíce ocenili
2. Služby, o které byl největší zájem, uvádíme na trh abychom Vám byli co nejvíce prospěšní. Snad pomůžeme i Vám

Co jsme pro Vás připravili?



V roli manažera dříve či později narazíte na dva klíčové problémy. Tím prvním z nich bude situace, kdy budete čím dál vyčerpanější a frustrovanější z vedení lidí, z malých drobných konfliktů, manipulací, stresem z výsledků, z tlaku na podřízené, z pomalejšího vývoje, z neplnění výsledků. Stres z těchto situací je jako spam, jako moudr u horníků který se usazuje v plicích a po těle. Druhý problém pak nastane, když budete hledat u každého jednotlivce jeho šém, jeho motivátor, jeho tlačítko, které budete moci stisknout, když budete potřebovat zvýšit jeho motivaci, kdy budete hledat jak propojit firemní a osobní cíle a hodnoty u podřízených manažerů nebo výkonných pracovníků. Proto vám přinášíme v novém kurzu Psychologie manažera inspiraci, poznatky, know-how i pomoc při řešení obou těchto problémů. Vedení lidí je velmi náročná práce a my víme, že potřebujete vědět jak se preventivně chránit před psychickým spamem, jak se „osprchovat,“ jak se zbavit frustrací, být spokojený a mít dále energii a schopnost motivovat a nadchnout svůj tým. Tréninkový program Psychologie manažera vám také řekne, zda se na práci manažera hodíte i co máte dále rozvíjet, aby váš manažerský motor mohl běžet dál naplno.



100 % tréninků je dnes zaměřeno na to, jak být dobrým manažerem. Stále se učíme, jak lépe vést podřízené, jak je motivovat, jak je rozvíjet, ale kdo kdy rozvíjel podřízené v tom, jak být dobrým podřízeným? V tom, jak se chovat na poradě, jak se na ni připravit, jaké je to pracovat v týmu, proč má být pracovník spolehlivý a otevřený i proč se musí úkoly plnit včas a že to platí pro všechny, i pro hvězdy. Tohle vše si klade za cíl nový tréninkový program Jak být dobrý podřízený. V něm naučíme vaše zaměstnance, jak se chovat k nadřízeným, zlepšíme je, aby se s nimi lépe spolupracovalo, aby si uvědomili, co se od nich očekává i jak mají komunikovat se svými kolegy.



Tento program v současné době hýbe trhem, je to nejžádanější trénink a projekt. Každý po první krizi postrádá zákazníky a všichni se vrhli na získávání nových. Akvizice jsou ale drahé, náročné na řízení a pracovníkům se do nich přirozeně nechce. Jak tedy tento projekt organizovat aby byl úspěšný? Manažerům i obchodníkům, kteří navštíví tento program, ukážeme, jak získávat akvizice, jak řídit celý proces, jaké klíčové kompetence zlepšovat, jak se zbavit strachu z oslovování nových zákazníků a výrazně zvýšíme počet jejich akvizic.



Učili jste se, jak být skvělý manažer či skvělý obchodník? V pořádku, člověk potřebuje být připravený na důležité situace ve svém pracovním životě. Ale školil vás někdo v tom, jak si vybrat partnera, jak si vůbec najít partnera, co čekat když se oženíte, co s vámi udělá první dítě, jak být dobrý otec a jak žít s partnerem? Ne? Náš nový program vás na to připraví! Rozdíl mezi mužem a ženou činí soužití náročným, a pokud nemáte správná očekávání a neumíte některé situace správně uchopit, zbytečně se navzájem trápíte. Zveme vás na program, který vás nejen pobaví a rozesměje, ale především vám pomůže se dozvědět, jak na to. Vždy se dá něco zlepšit a dnes je možná právě ten čas.

Jak se o těchto novinkách dozvědět více?

1. Zajděte na web www.palatinum.cz/cz/novinky/ a objednejte si službu se slevou
2. Zavolejte svému konzultantovi:
3. Objednejte si schůzku na 277 002 161 nebo 277 002 162

