EFEKTIVNÍ MANAŽERSKÉ ŘÍZENÍ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/efektivni-manazerske-rizeni-103

Ve spolupráci s **ab connectia s r.o.**

12 **MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků

3 **ÚROVEŇ KURZU**
Pokročilí

16 **ČASOVÁ NÁROČNOST**
16 hod / 2 dny

O čem trénink bude

Nesete odpovědnost za **předání znalostí** a dovedností svým kolegům?
U svých obchodníků potřebujete naplánovat a spustit proces, jehož výstupem jsou obchodní výsledky.
Současně i plánujete a realizujete obchodní, náborové a řídící aktivity.
Pracujete se strategickým nebo krátkodobými plány.

Co měřím, to řídím.

Co použijete v praxi

Sestavíme aktivní diář, který umí vstřebat různorodé požadavky na řízení, plánování a plnění cílů. Vyhodnotíte si současný stav a označíte příčiny časového pnutí.

Provedete revizi a očištění jednotlivých činností. Po pohledu do minulosti přejdete k popisu nového stavu. Na základě osnovy budee tvořit krokově systém vaší práce v čase. To vše na reálné situaci. Proto výstupem bude **architektura vlastního aktivního diáře**.

Na co se zaměříme

Rozdělení činnosti na klíčové a doplňkové

Odstranění balastních úkonů

Vytvoření logických návazností v činnostech

Nastavení práce s plánovanými a nárazovými aktivitami

Jak dosáhnout efektivního plnění cílů

Sestavení Aktivního diáře

Ještě získáte

Návod jak aktivně řídit kalendář

Materiály v tištěné pobobě

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok
garant tréninku

treninky@treninky.cz

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Jak prodávat životní pojištění v bance

Hledáte důvody k prodeji pojištění na bankovní pobočce? Přemýšlíte jak zvýšit prodej pojistných produktů Vámi řízenými pracovníky? Uvítáte argumenty, které přimějí klienty uvažovat o pojištění?

Kouč mentorem a mentor koučem

Naučíte se rozlišovat různé typy lidí, které vedete, případně s kterými na denní bázi spolupracujete.

Pojišťování malých firem

Obchodníci potřebují poznat core business svých potenciálních klientů, malých firem. V tomto tréninku získají informace, které spojí s obchodními argumenty a obojí přenesou do prodejní řeči.