



essential college

create your own ...

MBA: Strategický management & leadership

Moduly – rozšířená verze

Měníme svět vzdělávání!

Individuální zážitková výuka zaměřená
na osobnostní a profesní rozvoj

OBSAH

POVINNÉ MODULY

1. Anatomie komunikace	1
2. Management: Řízení organizace a změn	3
3. Vyjednávání a ovlivňování I	5
4. Interní leadership trénink	7

VOLITELNÉ MODULY

1. Strategické lovení talentů	9
2. Strategický marketing	11
3. Finanční řízení	13
4. Firemní strategie	15
5. Vyjednávání a ovlivňování II	17

DOPLŇKOVÉ MODULY

1. Investiční modul	19
2. Marketing na sociálních sítích	21
3. Interní leadership trénink II: Koučovací výcvik	23
4. Psychodiagnostika: Umět vidět, co ostatní přehlížejí	25



POVINNÉ MODULY

Délka studia: 20 měsíců výuka + 4 měsíce na disertační práci
Disertační práce pokrývá 4 povinné + 2 vybrané volitelné moduly.

1. Anatomie komunikace

Cíl:

- Naučit se efektivně komunikovat ve všech situacích – od běžných pracovních interakcí až po krizovou komunikaci.
- Porozumět vlivu emocí a ega na komunikaci a naučit se je zvládat v profesionálním i osobním životě.
- Vytvářet a udržovat zdravé mezilidské vztahy a zlepšit týmovou spolupráci.

Obsah:

- **Základy efektivní komunikace:**
 - Role aktivního naslouchání a otevřeného dialogu.
 - Umění přizpůsobit styl komunikace situaci.
- **Práce s emocemi a egem:**
 - Řízení emocí v náročných situacích.
 - Jak identifikovat a eliminovat toxické vzorce komunikace.
- **Řešení konfliktů:**
 - Strategie pro deeskalaci napětí.
 - Vytváření prostředí pro konstruktivní diskuzi.
- **Praktická cvičení:**
 - Simulace komunikačních scénářů z profesního prostředí.

POVINNÉ MODULY

1. Anatomie komunikace

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Anatomie komunikace účastníci získají:

- Dovednost efektivně komunikovat v různých situacích, a to v osobním i pracovním prostředí. Naučí se, kdy a jak mluvit nebo mlčet, aby dosáhli žádoucího výsledku.
- Schopnost pracovat s emocemi a egem v komunikaci, eliminovat toxické vzorce a budovat zdravé mezilidské vztahy.
- Praktické nástroje pro řešení konfliktů, včetně strategií pro deeskalaci napětí a tvorbu konstruktivního dialogu i v náročných podmínkách.
- Jasné porozumění vlivu komunikace na týmovou dynamiku, což přispívá k vytvoření otevřeného a respektujícího prostředí podporujícího spolupráci.

Detailní informace:

- Délka trvání: 5 měsíců
- Průběh: 5x skupinová setkání s lektorem, 10x individuální setkání se studijním trenérem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy
- Zakočení: modulová práce z praktikování v českém (slovenském) jazyce

POVINNÉ MODULY

2. Management: Řízení organizace a změn

Cíl:

- Zvládnout principy efektivního řízení organizace a procesů změn.
- Zavést systémový přístup k řízení organizace a pochopit, jak implementovat změny s minimálním odporem.
- Naučit se využívat principy pozitivní psychologie pro zvýšení efektivity a motivace týmu.

Obsah:

- **Základy řízení organizace:**
 - Principy procesního řízení a nastavení efektivní organizační struktury.
 - Role manažera a leadershipu při řízení organizace.
- **Řízení změn:**
 - Analýza změnových procesů a jejich plánování.
 - Jak překonat psychologické bariéry a udržet motivaci týmu během změn.
- **Pozitivní psychologie v řízení:**
 - Jak motivovat zaměstnance a vytvářet zdravé pracovní prostředí.
 - Strategie pro zvyšování zapojení a zodpovědnosti jednotlivců.
- **Praktické příklady:**
 - Implementace změn na základě reálných modelových situací.

POVINNÉ MODULY

2. Management: Řízení organizace a změn

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Management: Řízení organizace a změn účastníci získají:

- Komplexní pochopení řízení organizace a změnových procesů – osvojí si nástroje a metody pro efektivní nastavení procesního řízení a zavedení změn v organizaci.
- Schopnost analyzovat a ovlivňovat dynamiku týmů a organizace, včetně zavádění systémových změn a jejich komunikace zaměstnancům.
- Praktické strategie pro minimalizaci odporu ke změnám a udržení motivace týmu v období transformace.
- Dovednost aplikovat pozitivní psychologii pro zlepšení organizační kultury, zvýšení efektivity a posílení zapojení zaměstnanců.

Detailní informace:

- Délka trvání: 6 měsíců
- Průběh: 6x skupinová setkání s lektorem, 12x individuální setkání se studijním trenérem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy
- Zakončení: modulová práce z praktikování v českém (slovenském) jazyce

POVINNÉ MODULY

3. Vyjednávání a ovlivňování I

Cíl:

- Poskytnout manažerům klíčové dovednosti a nástroje pro efektivní vyjednávání a ovlivňování v interním prostředí organizace.
- Naučit se zvládat náročné argumentační situace, reagovat na manipulace a konflikty a dosahovat oboustranně výhodných výsledků.
- Podpořit schopnost budovat důvěru, zachovat klid v konfliktních situacích a motivovat k odpovědnosti.

Obsah:

- **Základy vyjednávání a argumentace:**
 - Stanovení jasných a měřitelných cílů vyjednávání.
 - Techniky pro vytváření pozitivního dojmu a budování důvěry během jednání.
 - Využití modelu „cíl, přínosy, rizika“ při přípravě argumentů.
- **Technika vzájemného porozumění:**
 - Aktivní naslouchání jako klíč k pochopení potřeb druhé strany.
 - Kladení správných otázek pro dosažení souladu a porozumění.
 - Zásady efektivní komunikace při vyjednávání s jednotlivci i týmy.
- **Argumentační výzvy a řešení konfliktů:**
 - Techniky zvládnutí námitek a strukturace odpovědí.
 - Využití „elevator pitch“ pro stručnou a jasnou formulaci klíčových sdělení.
 - Práce s emocemi: identifikace vlastních emocí i emocí protistrany a jejich řízení.
 - Strategie zachování klidu a budování důvěry při konfliktech.
- **Praktická aplikace:**
 - Simulace vyjednávání o změně pracovních úkolů, mzdách nebo prioritách.
 - Modelové situace zaměřené na přiměření k odpovědnosti a řešení interních konfliktů.
 - Vyjednávání v náročných podmínkách: jak přesvědčit tým o nutnosti změny.

POVINNÉ MODULY

3. Vyjednávání a ovlivňování I

Obsah:

- **Rozpoznání manipulace (volitelný obsah):**
 - Identifikace manipulativních technik, jako je přehánění nebo vyvolávání pocitu viny.
 - Praktické reakce na manipulace: strategie a nástroje pro jejich eliminaci.
 - Nácvik situací zahrnujících manipulativní jednání a jejich zvládnutí.

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Vyjednávání a ovlivňování I účastníci získají:

- Schopnost efektivně vyjednat v interním prostředí, budovat důvěru a dosahovat oboustranně výhodných výsledků.
- Dovednosti zvládat náročné argumentační situace a reagovat na manipulativní taktiky.
- Praktické zkušenosti s přípravou a vedením vyjednávání, včetně řešení konfliktů a přesvědčování.

Detailní informace:

- Délka trvání: 2 měsíce
- Průběh: 2x skupinová setkání s lektorem, 4x individuální setkání se studijním trenérem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy
- Zakočení: modulová práce z praktikování v českém (slovenském) jazyce

POVINNÉ MODULY

4. Interní leadership trénink

Cíl:

- Pochopit, kdo je leader a jaké jsou jeho klíčové role.
- Naučit se vytvářet efektivní otázky, které vedou k lepšímu porozumění, rozhodnutím a spolupráci.
- Posílit schopnost pracovat s motivací, zvládat stres a vést tým k dosažení jeho plného potenciálu.

Obsah:

- **Kdo je leader:**
 - Klíčové role leadera v týmu a organizaci.
 - Rozdíly mezi vedením (leadership) a řízením (management).
 - Jak leadership zlepšuje týmovou spolupráci a výkon.
- **Práce s týmem:**
 - Identifikace a rozvoj silných a slabých stránek členů týmu.
 - Využití otázek k pochopení potřeb a motivace jednotlivců.
 - Praktické nástroje pro vytváření vision boardů a stanovení cílů.
- **Leadership techniky:**
 - Praktické tvoření efektivních otázek:
 - Jak otázky podporují hledání řešení a motivaci týmu.
 - Konkretizování a zaměřování otázek na detaily a širší perspektivu.
 - Motivace a flow:
 - Jak vzniká a co ji ovlivňuje.
 - Techniky k dosažení optimálního stavu (flow) v týmu.
- **Zvládnutí stresu:**
 - Techniky zvládnutí stresu, jako je autogenní trénink, trubicové a krabicové dýchání.
 - Praktické cvičení zaměřené na zklidnění a zvýšení odolnosti vůči stresu.
- **Praktická aplikace:**
 - Simulace reálných situací z praxe leadershipu.
 - Využití otázek a technik v konkrétních scénářích týkajících se týmové spolupráce, rozhodování a zvládnutí stresu.

POVINNÉ MODULY

4. Interní leadership trénink

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Interní leadership trénink účastníci získají:

- Schopnost efektivně vést tým s využitím motivačních a stresových technik.
- Praktické nástroje pro práci s týmem, včetně identifikace silných a slabých stránek a využití efektivních otázek.
- Dovednosti podporující dosažení flow a optimální týmové spolupráce i v náročných situacích.

Detailní informace:

- Délka trvání: 3 měsíce
- Průběh: 3x skupinová setkání s lektorem, 6x individuální setkání se studijním trenérem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy
- Zakončení: modulová práce z praktikování v českém (slovenském) jazyce

VOLITELNÉ MODULY

Do konce modulu Vyjednávání a ovlivňování I musí posluchači provést **volbu 2 volitelných modulů**. Na základě jejich volby bude určeno, zda budou mít volitelné moduly skupinovou či individuální výuku.

1. Strategické lovení talentů

Cíl:

- Naučit se, jak správně rozpoznat potenciál člověka a vytvořit firemní kulturu, která přitahuje talenty.
- Porozumět významu firemní kultury a jejímu vlivu na výběr a vedení zaměstnanců.
- Zavést metody selekce a vedení lidí na základě hlubšího poznání jejich osobnosti.

Obsah:

- **Firemní kultura:**
 - Jak vytvořit a udržovat firemní kulturu zaměřenou na růst.
 - Vliv firemní kultury na přitažlivost organizace pro talenty.
- **Poznání a selekce lidí:**
 - Metody identifikace potenciálu jednotlivců.
 - Jak rozpoznat osobnostní rysy kandidátů a zaměstnanců.
- **Způsob vedení lidí:**
 - Strategie pro efektivní rozvoj a vedení jednotlivců.
 - Vytváření prostředí pro osobní i profesní růst.
- **Praktické příklady:**
 - Analýza úspěšných případových studií.

VOLITELNÉ MODULY

1. Strategické lovení talentů

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Strategie lovení talentů účastníci získají:

- Schopnost vytvořit firemní kulturu, která přitahuje a udržuje talentované zaměstnance.
- Praktické nástroje pro rozpoznání potenciálu jednotlivců a efektivní vedení lidí.
- Dovednosti selekce zaměstnanců na základě hlubšího poznání jejich osobnosti a motivace.

Detailní informace:

- Délka trvání: 2 měsíce
- Průběh: 2x skupinová/individuální setkání s lektorem, 4x individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

VOLITELNÉ MODULY

2. Strategický marketing

Cíl:

- Osvojit si strategický přístup k marketingu a jeho klíčovými oblastem.
- Naučit se analyzovat konkurenci a cílové skupiny a vytvořit efektivní marketingové strategie.
- Pochopit základy brand managementu a výkonnostního marketingu.

Obsah:

- **Analýza konkurence a cílové skupiny:**
 - Techniky pro pochopení potřeb zákazníků.
 - Mapování konkurenčního prostředí.
- **Marketingový mix:**
 - Základy a tvorba efektivního mixu.
 - Optimalizace marketingových kanálů.
- **Brand management:**
 - Jak budovat a spravovat značku.
 - Dlouhodobá strategie brandingů.
- **Výkonnostní marketing:**
 - Jak měřit a zvyšovat efektivitu marketingových aktivit.
 - Nástroje pro reporting a analýzu výsledků.

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Strategický marketing účastníci získají:

- Schopnost analyzovat konkurenci a cílové skupiny a na základě toho vytvářet efektivní marketingové strategie.
- Dovednosti v oblasti brand managementu, marketingového mixu a výkonnostního marketingu.
- Praktické zkušenosti s měřením a optimalizací marketingových kampaní pro zvýšení výkonnosti a návratnosti investic.

VOLITELNÉ MODULY

2. Strategický marketing

Detailní informace:

- Délka trvání: 2 měsíce
- Průběh: 2x skupinová/individuální setkání s lektorem, 4x individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

VOLITELNÉ MODULY

3. Finanční řízení

Cíl:

- Naučit se základům finanční analýzy, plánování a řízení financí organizace.
- Osvojit si techniky analýzy cash flow a finančních ukazatelů podniku.
- Zavést efektivní systémy reportingu a controllingu pro finanční stabilitu.

Obsah:

- **Základy finanční analýzy:**
 - Jak číst finanční výkazy a identifikovat klíčové ukazatele.
 - Analýza finančního zdraví podniku.
- **Cash flow a zdroje financování:**
 - Plánování a řízení cash flow.
 - Identifikace a využití zdrojů financování.
- **Finanční plánování a controlling:**
 - Vytváření finančních plánů a jejich kontrola.
 - Zavedení systémů reportingu.
- **Řízení projektů:**
 - Analýza a finanční řízení projektů.
 - Příprava finančních modelů pro investiční rozhodnutí.

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Finanční řízení účastníci získají:

- Schopnost číst a analyzovat finanční výkazy podniku a identifikovat klíčové ukazatele finančního zdraví.
- Dovednosti plánovat a řídit cash flow a finanční zdroje podniku.
- Praktické nástroje pro tvorbu finančních plánů, zavedení systému reportingu a řízení projektových financí.

VOLITELNÉ MODULY

3. Finanční řízení

Detailní informace:

- Délka trvání: 2 měsíce
- Průběh: 2x skupinová/individuální setkání s lektorem, 4x individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

VOLITELNÉ MODULY

4. Firemní strategie

Cíl:

- Naučit se plánovat, řídit a implementovat strategii v dynamickém podnikatelském prostředí.
- Získat dovednosti v analýze trhu, identifikaci konkurenční výhody a strategických pilířů.
- Pochopit, jak propojit strategické řízení s provozními výsledky a dlouhodobými cíli.

Obsah:

- **Strategické plánování a analýzy:**
 - Úvod do strategie a její vliv na výsledovku a zisk.
 - Typy strategií podle Portera: diferenciací, nízké náklady, fokální strategie.
 - Analýza externího prostředí: PESTEL analýza a Porterův model pěti sil.
 - Konkurenční výhoda: její identifikace a význam.
- **Rozhodování a implementace strategie:**
 - Strategická segmentace trhu a analýza hodnotového řetězce.
 - VRIN model: hodnocení zdrojů podniku (hodnota, vzácnost, nenahraditelnost, imitovatelnost).
 - Syntéza analýz: výběr finální strategie a vytvoření podnikatelského plánu.
 - Balanced Scorecard (BSC): měření a sledování strategie.
- **Praktická aplikace:**
 - Zpracování analýzy externího prostředí a aktualizace strategických pilířů.
 - Identifikace konkurenční výhody a tvorba strategie na základě kvalitních podkladů.
 - Příprava podnikového plánu s propojením na provozní výsledky.

VOLITELNÉ MODULY

4. Firemní strategie

Výstup modulu:

Po absolvování modulu Firemní strategie účastníci získají:

- Kompletní strategii založenou na kvalitních analýzách – za 20 % investovaného času připraví 80 % klíčových podkladů, které pomohou firmě jasně definovat cestu k dosažení svých cílů.
- Schopnost vybrat a podpořit správnou strategii na základě identifikace konkurenční výhody a externího i interního prostředí.
- Jasné pochopení, co strategii ovlivňuje a jak její úspěch propojit s provozními výsledky (ale neřeší samotnou implementaci strategie do provozu).

Detailní informace:

- Délka trvání: 2 měsíce
- Průběh: 2x skupinová/individuální setkání s lektorem, 4x individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

VOLITELNÉ MODULY

5. Vyjednávání a ovlivňování II

Cíl:

- Poskytnout manažerům pokročilé nástroje a dovednosti pro zvládání náročných vyjednávání a argumentačních výzev.
- Naučit se efektivně reagovat na složité námitky a manipulativní techniky v externím prostředí.
- Podpořit schopnost zachovat klid, budovat důvěru a vytvářet přínosná řešení i v obtížných situacích.

Obsah:

- **Pokročilé techniky vyjednávání a argumentace:**
 - Identifikace a zvládání klíčových námitek: „To je drahé“, „Musím si to rozmyslet“, „S tímto mám nepříjemnou zkušenost“.
 - Metody analýzy protistrany a přípravy efektivních argumentů s využitím BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).
 - Jak vzbudit a ukotvit hodnotu nabídky pomocí jasné argumentace a práce s nevyřčenými otázkami a domněnkami.
- **Manipulativní taktiky a reakce na ně:**
 - Rozpoznání manipulativních technik, jako je filtrování komunikace, vytváření negativních domněnek a pasivní odpor.
 - Strategie zvládání manipulací: ztotožnění a akceptace, přesměrování diskuse a práce s fakty.
 - Praktické reakce na manipulace typu: „To už mám vyřešené“, „Musím se poradit“.
- **Práce s emocemi a argumentační výzvy v praxi:**
 - Zachování klidu při řešení vypjatých situací a práce s negativními emocemi protistrany.
 - Budování zdravého vztahu a důvěry během vyjednávání.
 - Praktická simulace klíčových scénářů, jako je obhajoba ceny, překonávání skepticismu a řešení odmítavých postojů.
 - Přímé zapojení účastníků do modelových situací zahrnujících argumentační výzvy z jejich praxe.

VOLITELNÉ MODULY

5. Vyjednávání a ovlivňování II

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Vyjednávání a ovlivňování II účastníci získají:

- Schopnost efektivně zvládat složité argumentační výzvy a překonávat námitky.
- Dovednosti rozpoznat a eliminovat manipulativní taktiky a strategie.
- Praktické zkušenosti s řešením obtížných situací a aplikací pokročilých technik vyjednávání.

Detailní informace:

- Délka trvání: 2 měsíce
- Průběh: 2x skupinová/individuální setkání s lektorem, 4x individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

DOPLŇKOVÉ MODULY

Doplňkové moduly je možné **zakoupit nad rámec studia**. Slouží pro rozšíření obzorů posluchačů.

1. Investiční modul

Cíl:

- Naučit se sestavit efektivní investiční plán zahrnující cíle, rezervy a alokaci majetku.
- Získat přehled o základních a alternativních investičních nástrojích.
- Rozlišovat mezi investováním a spekulací a osvojit si zásady diverzifikace a řízení rizik.

Obsah:

- **Investiční plán a analýza majetku:**
 - Význam jasně stanovených cílů, cash flow a rezerv.
 - Jak analyzovat a alokovat majetek investora nebo firmy.
- **Základní a alternativní investiční nástroje:**
 - Dluhopisy, akcie, fondy, ETF a nemovitosti.
 - Krypto, futures, starožitnosti a další alternativy.
- **Investování vs. spekulace:**
 - Rozdíl mezi investorem a traderem.
 - Výhody a nevýhody časování trhu.
- **Diverzifikace a řízení rizik:**
 - Principy alokace kapitálu a balancování portfolia.
 - Strategie minimalizace rizik a zajištění stability.

Detailní informace:

- Délka trvání: individuální
- Průběh: individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

DOPLŇKOVÉ MODULY

1. Investiční modul

Výstupy modulu:

Po absolvování Investičního modulu účastníci získají:

- Osobní nebo firemní investiční plán založený na jasně definovaných cílech, rezervách a analýze majetku.
- Schopnost rozlišovat mezi základními a alternativními investičními nástroji a pochopit jejich výhody i rizika.
- Dovednosti řídit investiční rizika a implementovat strategie diverzifikace pro dlouhodobou stabilitu.

Detailní informace:

- Délka trvání: individuální
- Průběh: individuální setkání se studijním trenérem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

DOPLŇKOVÉ MODULY

2. Marketing na sociálních sítích

Cíl:

- Naučit se efektivně využívat sociální sítě jako prodejní nástroj pro rozvoj podnikání.
- Porozumět chování uživatelů na sociálních sítích a algoritmům ovlivňujícím dosah obsahu.
- Osvojit si tvorbu a implementaci úspěšné marketingové strategie na vybraných platformách.

Obsah:

- **Chování na sociálních sítích:**
 - Psychologie uživatelů a vliv sociálních sítí na myšlení a emoce.
 - Rozpoznání a regulace emocí pro dosažení marketingových cílů.
- **Výběr sociální sítě:**
 - Kritéria pro výběr nejvhodnější platformy dle oboru, cílové skupiny a nabízeného produktu či služby.
- **Byznys na sociálních sítích:**
 - Základy podnikání na sociálních sítích a příprava před vstupem na platformy.
 - Identifikace a oslovení cílové skupiny.
 - Tvorba a implementace úspěšné marketingové strategie.
- **Práce se sociálními sítěmi:**
 - Nastavení strategie a marketingového funnelu pro získávání kontaktů.
 - Tvorba obsahu, plánování příspěvků a efektivní práce s reklamou.
 - Monitorování a vyhodnocování výsledků marketingových aktivit.

DOPLŇKOVÉ MODULY

2. Marketing na sociálních sítích

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Marketing na sociálních sítích účastníci získají:

- Schopnost strategicky využívat sociální sítě jako nástroj pro rozvoj podnikání a zvýšení prodeje.
- Dovednosti k tvorbě efektivního obsahu, analýze cílových skupin a řízení marketingových kampaní.
- Praktické zkušenosti s optimalizací výkonu a měřením úspěchu na sociálních platformách.

Detailní informace:

- Délka trvání: individuální
- Průběh: individuální setkání s mentorem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

DOPLŇKOVÉ MODULY

3. Interní leadership trénink II: Koučovací výcvik

Cíl:

- Rozvinout schopnost manažerů využívat koučovací přístupy jako nedílnou součást leadershipu.
- Naučit se pracovat s pokročilými metodikami pro podporu a rozvoj členů týmu.
- Posílit dovednosti, jako je poskytování efektivní zpětné vazby, augmentační pohled a práce s výzvami.

Obsah:

- **Koučovací přístup v leadershipu:**
 - Úloha leadera jako kouče: kdy a jak aplikovat koučovací techniky.
 - Vytváření prostředí pro otevřenou komunikaci a růst.
 - Propojování koučování s principy leadershipu, jako je důvěra, podpora a autonomie.
- **Metodiky a nástroje koučování:**
 - Augmentační pohled: jak identifikovat a rozvíjet skryté možnosti a příležitosti.
 - Práce s výzvami: přístup akce–výzva–výsledek–vyhodnocení.
 - Zpětná vazba jako základ rozvoje: jak ji poskytovat i přijímat.
 - Principy zábavy a motivace: jak udržet tým v pozitivním a produktivním nastavení.
- **Praktická aplikace:**
 - Modelové situace zaměřené na řešení výzev: nastavení cílů, zvládnání překážek a podpora výsledků.
 - Návik rozhovorů zahrnujících augmentační pohled a efektivní zpětnou vazbu.
 - Scénáře zaměřené na podporu motivace a obnovu chuti pokračovat ve složitých situacích.

DOPLŇKOVÉ MODULY

3. Interní leadership trénink II: Koučovací výcvik

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Interní leadership trénink II účastníci získají:

- Schopnost využívat koučovací přístupy a nástroje jako součást leadershipu.
- Dovednosti vedení rozhovorů, které podporují růst, odpovědnost a motivaci jednotlivců.
- Zkušenosti s aplikací pokročilých leadershipových metodik v praxi.
- Posílenou sebedůvěru při vedení týmu k dosažení jejich plného potenciálu.

Možnost certifikace ACC:

Absolventi mohou pokračovat k akreditaci **ACC (Associate Certified Coach)** prostřednictvím koučovací školy *The Coaching Way*, která nabízí absolventům tohoto modulu další vzdělávání za výhodnou cenu.

Detailní informace:

- **Délka trvání:** individuální
- **Průběh:** individuální setkání se studijním trenérem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy

DOPLŇKOVÉ MODULY

4. Psychodiagnostika: Umět vidět, co ostatní přehlížejí

Cíl:

- Seznámit se s klíčovými principy psychodiagnostiky a naučit se je aplikovat v praxi.
- Rozvíjet schopnost kladení správných otázek, hodnocení odpovědí a analýzy výsledků diagnostiky.
- Získat detailní pohled na vlastní osobnostní charakteristiky a oblasti pro rozvoj prostřednictvím profesionální diagnostiky.

Obsah:

- **Úvod do psychodiagnostiky:**
 - Základy psychodiagnostických metod a jejich využití v praxi.
 - Přehled nástrojů pro identifikaci osobnostních rysů, psychické kondice a kompetencí.
- **Trénink kladení otázek a hodnocení odpovědí:**
 - Techniky efektivního kladení otázek.
 - Analýza odpovědí s důrazem na detaily, které mohou být jinak přehlíženy.
- **Rozbor výsledků diagnostiky:**
 - Interpretace skutečných výstupů diagnostiky.
 - Identifikace klíčových aspektů pro osobní a profesní rozvoj.
- **Seznámení se s diagnostickými nástroji:**
 - COMPASS®:
 - Online dotazník zaměřený na osobnost, motivaci a kompetence.
 - Supervizní vyhodnocení s diagnostikem včetně zpětné vazby.
 - Get2KnowMe®:
 - Psychologická hra pro identifikaci hodnot a aktuální psychické kondice.
 - Supervizní vyhodnocení a návrh doporučení pro rozvoj.
- **Certifikace:**
 - Získání certifikátu od Institute of Applied Psychology po úspěšném absolvování modulu.

DOPLŇKOVÉ MODULY

4. Psychodiagnostika: Umět vidět, co ostatní přehlížejí

Výstupy modulu:

Po absolvování modulu Psychodiagnostika účastníci získají:

- Schopnost aplikovat psychodiagnostické metody k identifikaci osobnostních rysů, kompetencí a psychické kondice.
- Dovednosti kladení správných otázek, hodnocení odpovědí a interpretace výsledků diagnostiky.
- Certifikaci od Institute of Applied Psychology potvrzující kompetence v oblasti psychodiagnostiky.

Detailní informace:

- Délka trvání: individuální
- Průběh: individuální setkání se studijním trenérem, individuální setkání s diagnostikem a samostudium vzdělávacích materiálů prostřednictvím e-learningové platformy



essential college

create your own ...