



# MANAŽERSKÁ AKADEMIE

## CÍLE MANAŽERSKÉ AKADEMIE

- získat ucelenou představu o roli manažerů
- osvojit si techniky manažerské práce
- naučit se řešit typické manažerské situace
- vybudovat správné manažerské postoje

## PRO KOHO JE PROGRAM URČEN

- pro manažery všech oborů a úrovní, mistry, vedoucí pracovníky firem – členů OHK Děčín

## ORGANIZACE PROGRAMU

- Náklady na vzdělávání jsou zcela hrazeny z projektu OHK Děčín.
- Kurzy jsou realizovány v menších skupinách.
- Školení probíhá formou prezenčního studia, zpravidla 2x týdně.
- Získané znalosti budou doplněny nácvikem manažerských dovedností a řešením konkrétních situací z praxe.
- Celková délka programu 64 hodin výuky.
- Vzdělávací subjekt programu je určen na základě výběrového řízení.
- Konkrétní termíny a místo konání budou stanoveny po dohodě se zaměstnavateli.
- Zájemci se mohou přihlásit i na jednotlivé kurzy (moduly) programu.
- Účastníci obdrží Certifikát o absolvování programu.



## OBSAH PROGRAMU

### Manažerské kompetence

- Základní úkoly manažera
- Delegování pravomocí
- Řízení porad
- Kreativní rozhodovací metody

### Efektivní komunikace

- Naše komunikační kanály
- Komunikační typologie
- Základní doporučení pro sociální komunikaci
- Komunikace v obtížných situacích

### Osobní rozvoj

- Osobní zdroje a potenciál
- Správa osobního času - time management
- Prevence a zvládání stressu

### Vedení zaměstnanců

- Skupiny a týmy
- Vedení týmů
- Přijímání a uvádění zaměstnanců
- Hodnocení zaměstnanců

### Psychologie

- Determinace lidské psychiky
- Lidské potřeby
- Individuální rozdíly mezi lidmi a typologie

### Ekonomie a právo

- Tržní strategie
- Analýza nákladů v podniku
- Cenotvorba
- Investice a financování
- Prameny práva; síla právních norem
- Smlouvy a plnění z nich
- Pracovní poměr a jiné pracovněprávní vztahy
- Soudní a mimosoudní řešení sporů

### Marketing

- Podstata a význam marketingu
- Identifikace, popis a analýza trhů
- Prognózování tržní poptávky
- Marketingové nástroje
- Řízení vztahů se zákazníky

### Práce s lidskými zdroji

- Příprava účinných argumentů
- Vyjednávání a jeho principy
- Zvládání námitek a dosahování souhlasu

ZÁKLADNÍ MODULY

NADSTAVBOVÉ MODULY

Obsah programu může být modifikován podle potřeb zúčastněných firem a osob.