

Osobní efektivita

- » Jak se vypořádat se změnami
- » Resilience – vnitřní odolnost
- » Růstové myšlení
- » Práce s časem a úkoly
- » Efektivita a prioritizace
- » Sebezpoznání
- » Kritické myšlení
- » Vnitřní motivace
- » Práce se stresem
- » Work-life balance
- » Emoční inteligence
- » Mindfulness
- » Sabotéři v naší hlavě
- » Mysl – nás mocný nástroj
- » Kreativní a inovativní myšlení
- » Work-life balance program
- » Digitální dovednosti
- » Myšlenkové mapy
- » Agile / Waterfall projektové řízení

Talentové a nástupnické programy

- » Talentové programy postavené na byznysových projektech
- » Inspirativní talent programy
- » Rozvoj dovedností talentů
- » Rozvoj nástupníků

Komunikační dovednosti

- » Vědomá a efektivní komunikace
- » Asertivní komunikace
- » Mezilidské vztahy
- » Řešení konfliktů
- » Multikulturní komunikace
- » Zakázaná rétorika – manipulace a jak se jí bránit

Prezentační dovednosti

- » Profesionální prezentace
- » Atraktivní prezentace v online
- » Vizualizace, grafické zaznamenávání, sketchnoting
- » Storytelling
- » TEDex prezentace
- » Facilitační dovednosti

Trenérské dovednosti

- » Akademie interních trenérů
- » Rozvoj interních trenérů v realizaci v online prostředí
 - » Online formáty, platformy, nástroje na interaktivitu
 - » ZOOM a MS Teams
 - » Příprava a design tréninku – „před“ a „po“
 - » Prezentace, facilitace, dynamika a interakce

Zajímavé programy pro podpůrné funkce

- » Stakeholder management
- » Efektivní komunikace s interním zákazníkem
- » Budování partnerství s interním zákazníkem
- » Behaviorální interviews
- » Prodejní dovednosti pro HR
- » Zvládání obtížných situací asertivním způsobem
- » Rozvoj s měřitelným dopadem podle Kirkpatricka pro HR



Inspirativní přednášky

Inspirativní témata a motivační řečníci



Expresso tréninky

Krátké intenzivní tréninky zaměřené na rozvoj jedné konkrétní dovednosti

Rozvoj prodeje a obchodu

- » Komplexní sales akademie pro obchodní týmy
- » Komplexní Key Account Manager akademie
- » Prodejní dovednosti a poradenský prodejní proces
- » Tělocvična pro salesáky
- » Využití typologie při prodeji
- » Hunting – akviziční prodej
- » Cold calling a Telesales
- » Prodejní prezentace a Story selling
- » Nastavení mysli obchodníka
- » Finance pro nefinančníky
- » Networking

Vyjednávání

- » Základní a pokročilé kurzy vyjednávání
- » Typologie při vyjednávání
- » Ovlivňování a přesvědčivá komunikace
- » Řešení námitek a reklamaci



Manažerské základy

- » Praktický leadership pro juniorní i seniorní manažery
- » Leadership založený na osobnostní typologii
- » Akademie mistrů a prvoliniových manažerů
- » Základní manažerské dovednosti
- » Role manažera
- » Emoční zralost leadera
- » Manažerské rutiny
- » Situační styly vedení
- » Manažerská komunikace
- » Klíčové manažerské rozhovory
- » Zpětná vazba
- » Manažer jako motivátor
- » Delegování
- » Manažerské rozhodování
- » Řízení lidí a týmů na dálku
- » Motivace lidí a udržení týmového ducha na dálku

Pokročilé manažerské dovednosti

- » Jak provést tým změnami
- » Výsledkový leadership
- » Manažer v roli kouče
- » Den jinak – koučinkový přístup v praxi vedení lidí a týmů
- » Vedení (online) efektivních meetingů a workshopů
- » Performance management a vedení hodnotících rozhovorů
- » Pozitivní leadership a péče o štěstí v práci
- » Důvěra vs. Kontrola

Speciální manažerská témata

- » Role manažera v rámci náboru
- » Online péče o nováčky
- » Vedení multikulturních týmů
- » Leadership ve VUCA světě
- » Aikido leadership
- » Manažer při zvyšování bezpečnosti práce
- » Leadership ve waterfallu
- » Tribal leadership
- » Agilní leadership



Rozvoj týmů

Týmové rozvojové programy

- » Rozvoj top manažerských týmů
- » Programy týmové spolupráce
- » Výkonné týmy bez hranic
- » Týmová spolupráce postavená na typologii
- » Team Booster – facilitovaný rozvoj týmu
- » Mediace týmových konfliktů
- » Spolupráce napříč odděleními
- » Indoor a outdoor Team Buildingy

Gamifikované programy

- » Shackleton leadership
- » Napříč kontinentem
- » Benátský průvod
- » Lovci mamutů
- » Sales bootcamp
- » Mayday: Vítejte ve VUCA světě
- » Diplomatický boj vyjednávačů
- » Vícestranné vyjednávání
- » Zážitekový agilní projektový management
- » Beer game - strategické myšlení
- » Lean FBI Game – strategické myšlení
- » Treasure Hunt



Rozvoj organizací

Rozvoj organizací

- » Změnové programy
- » Programy změny firemní kultury a integrace
- » Rozvoj kultury bezpečnosti práce změnou myšlení
- » Programy nástupnictví
- » Zvyšování zákaznické spokojenosti
- » Zvyšování zaměstnanecké spokojenosti
- » Kultura zpětné vazby
- » Train-the-Trainer – akademie interních trenérů pro práci naživo i online
- » Akademie pro interní mentory
- » Kultura zpětné vazby
- » Diverzita a inkluze
- » HPLJ – High performance learning journey



Diagnostické nástroje

Diagnostické nástroje

- » 180°/360° zpětná vazba
- » Mini 180ka
- » Assessment centrum
- » Development centrum
- » Hodnocení kompetencí
- » Průzkumy spokojenosti zaměstnanců
- » Lencioniho hodnocení týmové efektivity
- » Frank – firemní analýza
- » Team Booster

Osobnostní diagnostiky / typologie

- » Insights Discovery
- » Lumina
- » DISC – Success Insights
- » CliftonStrengths Talent Assessment (Gallup)
- » Hoganovy testy
- » Další osobnostní typologie (MBTI / Predictive Index / Management Drives)



Poradenství

Poradenství ve vybraných tématech

- » Employee engagement
- » Rozvoj HR business partneringu
- » HR audit
- » Performance management
- » Talent management
- » Succession planning
- » Rozvoj procesu interní komunikace
- » Employer branding
- » Rozvojové programy podle Kirkpatrick metodologie
- » Firemní kultura a hodnoty
- » Řízení komplexních změnových projektů
- » Analýza a rozvoj sales procesů
- » Standardizace procesu péče o zákazníka
- » Customer Experience
- » Smart & Lean projekty
- » Gamifikace interních procesů (onboarding aj.)
- » Diverzita a inkluze



Facilitace

Facilitace (workshopů, meetingů, eventů)

- » Vizuální facilitace
- » Vizuální záznam
- » Vize & Strategie
- » Facilitace TOP manažerských týmů
- » Team Booster
- » Kalibrace lidí
- » SMART & LEAN workshopy
- » Mapování stezky zákazníka – Customer Journey Mapping
- » Mapování stezky zaměstnance – Employee Journey Mapping
- » Business model CANVAS
- » Nový lídr v novém týmu
- » Diverzita a inkluze



Koučink & Mentoring

Koučink

- » Individuální koučink
- » Týmový koučink
- » KATA koučink
- » NLP koučink
- » Embodied koučink
- » Trénink týmového koučování

Mentoring



On-line i off-line...

✉ hello@humancraft.cz

☎ +420 777 023 503