



extima

MĚNÍME MANAŽERSKÝ SVĚT

Od roku 1996 pomáháme měnit myšlení majitelům firem
a vysoce postaveným manažerům k lepšímu vedení
podřízených i sebe samých.

JE TOHLE VAŠE FIRMA?

Dokonalá s.r.o.



Chybí smysluplná strategie



Nezodpovědnost jako styl myšlení



„Manažer“ je jen hezká nálepka



Zoufale neefektivní procesy



Vnitrofiremní (zákopová) válka



Nefunkční a neřízené porady



Blbá nálada, nelidská atmosféra



Náš zákazník, náš pán obtížný hmyz

UMÍME TO JINAK

PROJEKTY ŠITÉ NA MÍRU

Od návrhu přes realizaci a ještě dál

- Změnové projekty
- Rozvojové projekty
- Vzdělávací projekty

VÝSLEDEK

- Smysluplná strategie
- Manažerské řízení
- Efektivní procesy
- Funkční porady
- Převzetí odpovědnosti
- Vztahy a koalice
- Firemní spolupráce
- Proaktivní zákaznický servis

- Spokojení zaměstnanci
- Spokojený majitel



MANAŽERSKÝ VÝCVIK

OBECNÁ CHARAKTERISTIKA

Manažerský výcvik je vytvořen za účelem zvyšování efektivity, produktivity a kvality manažerů v organizaci. Staví rozvoj na dosavadních znalostech a zkušenostech, k nimž dodává systémové a ucelené vzdělání v oblasti manažerských hard- a soft-skills, a to včetně metodické podpory.

Doplňuje znalosti a dovednosti, které pomáhají výkon akcelarovat, učí manažery přemýšlet o své roli a postavení v rámci firmy, o firemní kultuře a strategii. Nastavuje a přivádí k životu základní principy firemní kultury v rámci společnosti, oddělení, týmu, kanceláře. Dává možnost si v „bezpečném prostředí“ a pod supervizí natrénovat řešení nových postupů a obtížných situací.

Po skončení výcviku účastníci rozumí pojetí moderního manageringu, znají užitečné principy práce s podřízenými a v praxi jsou schopni realizovat přímou manažerskou práci – intervalové řízení. Jsou schopni zejména:

- Stanovit podřízeným individuální strategické cíle (výkonové, rozvojové, osobnostní...).
- Zajišťovat průběžné a prokazatelné naplňování stanovených dlouhodobých cílů prostřednictvím systému pravidelných manažerských rozhovorů.
- Využívat repertoár osvědčených nástrojů a technik pro podporu efektivity, rozvoje a spokojenosti podřízených.

PRO KOHO JE VÝCVIK URČEN

Devítiměsíční program ve skupině do osmi účastníků je určen pro začínající a středně pokročilé manažery a vedoucí pracovníky a dále pro ty, kteří chtějí či potřebují rozvíjet a precizovat aktuální úroveň přímého vedení a řízení svých podřízených. Výcvik je také určen pro výkonné specialisty, tedy nejvyšší odborníky, kteří si potřebují rozšířit kvalifikaci i pro manažerskou práci.

Do veřejného výcviku mohou nastoupit nejvýše tři pracovníci z jedné firmy, pro větší počet doporučujeme zvolit in-house variantu výcviku.



KONCEPCE VÝCVIKU

90hodinový **Výcvikový program** zaměřený na pochopení a přijetí manažerské role a na hlavní manažerské „hard-skills“ je realizován v šesti dvoudenních soustředěních s odstupem cca 1,5 měsíce. První tři soustředění jsou výuková a tréninková (přednášky, semináře a praktická cvičení, celkem 45 hodin), poslední tři soustředění jsou supervizní (supervize videonahrávek, kazuistik nebo živých manažerských rozhovorů, celkem 45 hodin).

E-program se skládá ze sedmi tematicky ohraničených „soft-skills“ lekcí, které kompletně pokrývají obsah manažerské role a obsahují stovky manažerských technik v rozsahu 14 dnů standardních vzdělávacích kurzů. Každá lekce obsahuje sedm výukových videí, jednotlivá videa mají 10 až 15 minut. Po každém videu může účastník praktikovat díky „Cvičení pro praxi“, těchto cvičení je v e-programu více než 120. Každá lekce má své ukončení, účastník vytváří vlastní shrnutí lekce a prověřuje si získané znalosti testem.

E-program je koncipován tak, aby se dal zvládnout za šest měsíců. Účastníci prochází e-programem podle svých potřeb – svým tempem, v čase, kdy mají chuť a náladu. Nespornou výhodou je možnost učit se v prostředí, které je pro účastníky příjemné, a v případě potřeby se kdykoliv k čemukoliv vracet.

Manažerský výcvik je ukončen písemnou závěrečnou prací, praktickou zkouškou a obhajobou skutečných a prokazatelných změn v reálné praxi, kterou oponuje reprezentant společnosti.

VÝSTUPY VÝCVIKU

Absolvent umí využívat manažerské myšlení a jednání ve standardních situacích v rámci své profese, pracovat s jednotlivcem a řídit spolupráci ve skupině v rámci firemních cílů, orientovat se v tomto systému a prokazatelně zajišťovat dosahování stanovených strategických cílů prostřednictvím svých podřízených.

Absolvent zejména:

- Orientuje se ve strategickém rámci společnosti, zná její smysl, generální odběratele a orientuje se v nástrojích, které tento rámec naplňují.
- Rozumí obsahu manažerské pozice a nárokům na ni kladených, je schopen přijmout za tuto pozici zodpovědnost, tj. řídit svůj úsek v rámci portfolia a lidí s využitím svých rozhodovacích kompetencí.
- Zlepší manažerské dovednosti v přímé práci s podřízenými (zavedení standardizovaných manažerských rozhovorů, intervalové řízení, řízení porad, double-cally, kariérové plány...).
- Umí účinně dosahovat výsledků (tlak na výkon s lidským přístupem), umí také podporovat a pomáhat svým podřízeným při dosahování cílů, při plánování a zavádění firemních změn.
- Je schopen profesionálně rozvíjet své pracovníky po stránce odborné, dovednostní a osobnostní prostřednictvím aktivizace zdrojů a potenciálu těchto pracovníků; zároveň umí určit, zda je reálné požadované změny pro daného pracovníka naplnit.
- Zvýší své sebevědomí a sebejistotu při jednání s podřízenými, stane se reprezentantem společnosti vůči zaměstnancům.

- Má repertoár různých typů (principy, postupy, nástroje, techniky) manažerské práce a je schopen volit odpovídající způsob dle situace, tématu a konkrétního pracovníka, ovládá základní koučovací principy.
- Orientuje se v motivačních, kontrolních a sankčních nástrojích, které má k dispozici, umí je využívat.
- Je pro zaměstnance transparentní, čitelný, otevřený, vysvětluje a dále pracuje se smysly cílů a úkolů, s výsledky nakládá dle předem stanovených pravidel.
- Kromě běžné operativy pracuje i se strategickými, dlouhodobými cíli oddělení, týmů či jednotlivců.
- Je schopen vychovat ve svém týmu kompetentní specialisty, vnímat je tak a využívat jejich odborného potenciálu, je schopen jim cíleně předávat dílčí zodpovědnosti a pravomoci.
- Problémové situace neodkládá, aktivně je řeší a využívá k dalšímu, rychlejšímu růstu, v krizových situacích umí konstruktivně myslet a aktivovat své podřízené k potřebnému výkonu.
- Zlepší sebereflexi (přemýšlení o tom, co, proč a jak dělá, zda je to to nejužitečnější a co by mohlo být jinak).
- Cíleně pracuje s vlastní sebeorganizací (efektivní využívání času, schopnost vybrat si ze života „to důležité“, řízení komunikace, delegování práce, hodnocení výkonu, práce na poradách a v pracovních skupinách...).

OBSAH VÝCVIKU – VÝCVIKOVÝ PROGRAM

- 1. soustředění: **Role manažera**
Postavení role manažera, jejího smyslu vzhledem k firmě, orientace ve vztazích k dalším manažerům. Orientace v obsahu této role – odpovědnost, kompetence a pravomoci manažera. Základní principy podnikatelského a prozákaznického myšlení, obecný profesiogram, rozlišení cíle, cesty a podnětu, základní typy manažerské práce.
- 2. soustředění: **Manažerská strategie**
Strategické dlouhodobé cíle (objednávka zadavatele) a jejich atributy (oprávněnost, vyžadovatelnost), typy zadavatelů. Trénink tvorby objednávek zadavatele (reálných). Model intervalového řízení.
- 3. soustředění: **Intervalové řízení**
Manažerský rozhovor jako hlavní nástroj pro dosahování dlouhodobých cílů. Struktura manažerského rozhovoru v rámci intervalového řízení (vč. objednávky zadavatele) od nastavení kontextů po závěrečnou intervenci. Doplňkové nástroje (typologie otázek, škály, metody realizace...), trénink manažerských rozhovorů.
- 4. a 5. soustředění: **Supervize**
Rozvojová supervize (naživo, videonahrávky nebo kazuistiky) reálných manažerských rozhovorů a tvorby strategických cílů. Rozvojová supervize využívání technik z e-learningové části.
- 6. soustředění: **Osvědčující supervize**
Závěrečná zkouška – osvědčující supervize videonahrávek manažerských rozhovorů a prokázání aplikace získaných principů v reálné praxi.



OBSAH VÝCVIKU – E-PROGRAM

- 1. lekce: **Tradiční a moderní manažer**

O propojení firmy, manažera a jemu svěřených lidí firemní strategií a kulturou. Rozdíl mezi tradičním a moderním manažerem. Čtyři klíčové kompetence moderního manažera. Základní náhled na výkon pracovníků a typologie nejčastějších problémů. Kdo zodpovídá za motivaci, znalosti a dovednosti?

- 2. lekce: **Malá psychologie – lidé nejsou stroje**

Základy manažerské psychologie – zákonitosti lidské mysli, které umožní nedřít, chovat se šikovně. Model mysli, který ukazuje, kde je v mysli energie, co je možné změnit a co jen chytře akceptovat. Jak měnit své osobní a profesní návyky a postoje. Co je to skutečně proaktivita. Pochopení vzniku emocí a účinná práce s nimi.

- 3. lekce: **Moderní manažerské principy myšlení**

O principech a technikách – rozdíl mezi povrchními technikami a způsoby chování vycházející z principů. Tři klíčové myšlenkové koncepty – principy: o skutečnosti, realitě a pravdě, o problémech, o pyramidě přístupů. Propojení principů s praxí i soukromým životem. Propojením principů k jejich synergii.

- 4. lekce: **Manažerem sám sobě**

Jak být více sám sebou: poslušnost nebo zodpovědnost. Sebevedení: o cílech a prioritách. Sebeřízení: o důležitosti a naléhavosti. Efektivní rozhodování jako přidaná hodnota manažera. Možné role manažera a možné druhy řízení (liniové, procesní, projektové). Jak je vzájemně užitečně kombinovat.

- 5. lekce: **Vztahy a komunikace**

Pochopení prvků, které ovlivňují pracovní a soukromé vztahy. Co můžeme a nemůžeme změnit u druhých. Profesionalizace direktivního chování. Stěžejní metodika DTJD k firemnímu, obchodnímu i soukromému domlouvání. Význam konta důvěry a jeho posilování. Vše důležité o delegování. Náročné situace a naše nové možnosti.

- 6. lekce: **Skupinová a týmová práce**

Pochopení rozdílů mezi týmovou a skupinovou prací a kdy jít do které. DPV jako univerzální metoda, jak týmově řešit. Manažer jako moderátor porady, týmové či skupinové práce. Nastavení šikovných pravidel spolupráce a komunikace. Užitečné techniky týmové práce pro hledání, hodnocení a rozhodování. Aplikace poznatků na zefektivnění porad.

- 7. lekce: **Rozvoj místo přepracovanosti a nespokojenosti**

Tradiční rozvoj a moderní, kde je manažer stěžejním prvkem. Co vše je podnětem pro rozvoj. Využití běžné operativy k rozvoji. Znásobení účinnosti firemního vzdělávání. Základy koučovacích a strategických rozhovorů. Vybrané koučovací finesy.



INDIVIDUÁLNÍ PŘÍPRAVA

Před samotným zahájením výcviku proběhne jedno hodinové sezení se Zadavatelem (obvykle přímý nadřízený účastníka) a další hodinové koučovací sezení s účastníkem (jak se na výcvik připravit, co očekávat, sladění se, popř. řešení případných obav, komplikací apod.).

ORGANIZACE VÝCVIKU

Časovým harmonogramem jednotlivých soustředění je: První den 10:00–18:00, druhý den 9:00–16:00, vždy s hodinovou pauzou na oběd.

Místo konání: Manažerský výcvik realizujeme v klidném a příjemném prostředí v některém rodinném penzionu v blízkosti Prahy. Soustředění jsou s přespáním.

VÝCVIKEM VÁS PROVEDOU



Petr Hložánek



Jana Víchová

TERMÍNY AKTUÁLNÍHO VEŘEJNÉHO VÝCVIKU

- 1. soustředění: 12. – 13. listopadu 2024
- 2. soustředění: 23. – 24. ledna 2025
- 3. soustředění: 13. – 14. března 2025
- 4. soustředění: 28. – 29. dubna 2025
- 5. soustředění: 19. – 20. června 2025
- 6. soustředění: 04. – 05. září 2025



PROVÁZÁNÍ S REÁLNOU PRAXÍ

Efektivita a úspěšnost Manažerského výcviku je přímo úměrná ochotě a připravenosti Zadavatele tento program podporovat a vyžadovat aplikaci získaných poznatků v praxi účastníků. Proto:

Zadavatel – rozhodovatel na straně zákazníka – obdrží od Extimy v dostatečném předstihu písemný materiál „Manuál pro Zadavatele“, v němž jsou podrobně popsány všechny náležitosti, o kterých musí mít přehled, a všechny nároky, které na něj jako na Zadavatele bude Manažerský výcvik klást. Dále dostane materiál „Co je dobré vědět před prvním soustředěním Manažerského výcviku“, s kterým každého účastníka individuálně seznámí a připraví.

Pro představu:

- Účastníkovi individuálně musí být "prodán" smysl programu.
- Nastaveny cíle, jejichž splnění má po skončení výcviku prokázat.
- Nabíduta podpora (co při potížích, komplikacích...).
- Domluveny podmínky (např.: absolvování programu nutná podmínka pro manažerskou pozici, ne však plně dostačující; samotné absolvování nedává účastníkovi nárok na manažerskou pozici; co při odstoupení v průběhu programu apod.).

Po každém výcvikovém soustředění dostanou účastníci sadu „výcvikových úkolů“, jejichž smyslem je podpora aplikace získaných poznatků v manažerské praxi účastníků. Splnění úkolů reportují účastníci Zadavateli, v kopii Extimě. Za ne/splnění těchto domácích úkolů je vždy zodpovědný Zadavatel. Přesné znění těchto úkolů bude mít Zadavatel předem k dispozici, stejně jako kompletní studijní a výcvikové materiály účastníků.

Zadavatel dostává 1x měsíčně report o plnění výcvikových úkolů a o postupu účastníků e-learningovými lekcemi – má tak přehled o pokrocích jednotlivých účastníků, jak programem prochází i jakých úspěchů dosahují. Může tak podporovat účastníky ve změnách a v aplikaci do praxe.

Po každém soustředění podá Zadavateli realizující konzultant report o průběhu soustředění, a to včetně doporučení, upozornění na rizika a návrhů, jak postupovat dále. Optimálně ústně, ihned po ukončení daného soustředění.

Zadavatel bude zastávat na posledním soustředění roli oponenta při procesu osvědčování, jejímž obsahem bude posouzení a popsání skutečných a prokazatelných změn v reálné praxi jednotlivých účastníků – tj. faktická a reálná připravenost pro pozici manažera.

V případě, že má Zadavatel potřebu obsahu Manažerského výcviku více a hlouběji rozumět, může využít samostatnou službu **Průvodce Manažerským výcvikem**, kdy ho konzultant Extimy individuálně a ve zkrácené podobě Manažerským výcvikem provede.

PROFIL SPOLEČNOSTI

MĚNÍME MANAŽERSKÝ SVĚT

Od roku 1996 spoluvytváříme standardy manažerského světa. Učíme manažery, jak z podřízených dělat úspěšné, výkonné a motivované lidi. Jsme specialisté na komplexní transformace (změnové projekty) firem a organizací. Věnujeme se rozvojovým, vzdělávacím a poradenským projektům pro podnikání a management.

Nekompromisně vedeme manažery k vysoké efektivitě, ke kvalitním výsledkům a důsledné práci s lidmi. U manažerů zajišťujeme samostatnost, kompetentnost, 100% převzetí zodpovědnosti za výsledky svých podřízených a za odbornost celého týmu.

Od svého vzniku Extima patří mezi průkopníky a hlavní lídry koučování a manageringu na českém a slovenském trhu. Svým přístupem a zkušenostmi s řízením sociálních systémů dosahujeme vysoké účinnosti. Pomáháme lidem zvládat náročné role v práci i v soukromí. Aplikujeme systemický přístup do firem, neziskových organizací, škol i pomáhajících institucí.

Posláním Extimy je být svým zákazníkům partnerem s vysokou odborností. Umíme efektivně a příjemně předat to nejlepší, co je současná věda i praxe schopna nabídnout. Smyslem práce konzultantů Extimy je pomoci lidem a firmám adaptovat se na nové, tvrdší podmínky a požadavky moderní doby.

KONTAKT

Monika Zanášková

Koordinátorka zakázek
+420 732 597 279
info@extima.cz

Danica Babicová

Obchodní ředitelka
+420 608 746 844
babicova@extima.cz

Matěj Linhart

Obchod
+420 724 749 989
linhart@extima.cz

Extima CZ, s.r.o.

www.extima.cz
info@extima.cz
+420 732 597 279

Sídlo: Poběžovická 1481/21, 148 00 Praha 4
Kancelář: Budějovická 1155, 252 42 Jesenice
IČO: 27641023, DIČ: CZ 27641023





LIDÉ V EXTIMĚ



Simona Parmová

Vedení společnosti

Senior konzultant, poradce pro business a management, kouč a supervizor.



Martin Chochola

Odbornost

Senior konzultant, kouč, poradce pro management, supervizor, psycholog a psychoterapeut.



Danica Babicová

Obchod

Senior konzultant, poradce pro business, kouč, psycholog a supervizor.



Petr Hložánek

Strategie

Senior konzultant, kouč pro management, obchod a marketing.



Jana Víchová

Komunikace

Senior konzultant, kouč poradce pro management a komunikaci.



Matěj Linhart

Obchod

Akvizice, account management, péče o zákazníky.



Hana Štěpánová

Office

Řízení odběratelsko-dodavatelských vztahů, backoffice.



Monika Zanášková

Koordinace zakázek

Organizace a koordinace akcí, zákaznická podpora.



PRODUKTY A SLUŽBY EXTIMY

Extima CZ a její konzultanti poskytují zájemcům široké, navzájem provázané a výrazně se podporující produkty a služby. Zde jsou rámcově rozděleny do několika kategorií podle obsahu i formy spolupráce.

Můžete využít:

- **Změnové, rozvojové, vzdělávací** a další **projekty** jako způsob systémového přístupu k zásadním změnám firem i jako způsob prvotních inspirací a efektivních zásahů. Dlouhodobé projekty zaměřené na změnu myšlení sociálního systému organizace (lidí), která je nezbytná, pokud chce firma trvale dosahovat špičkových výkonů.
- **Individuální i skupinové koučování** jako cestu k vyšší osobní kompetenci a lepšímu využití osobního potenciálu (systemické a komplexní koučování).
- Střednědobé a dlouhodobé **výcviky** na úrovni postgraduálního studia, které v rozhodujících oblastech podnikání formují účastníky v profesionály v oblastech manageringu, koučování, obchodu, v komunikaci a ve strategickém businessovém myšlení.
- Moderní **e-programy**: kompletní manažerské soft-skills vzdělání pro vedoucí pracovníky, nadřízené, ředitele, manažery, personalisty, vedoucí, teamleadery a mistry, a dále osobnostní rozvoj pro všechny, kteří na sobě chtějí pracovat.
- Intenzivní **kurzy a workshopy** jako způsob získání nových postojů, dovedností a znalostí (ucelená škola Time managementu IV. generace).
- **Poradenství** zaměřené na rychlé a účinné změny, které dnešní způsob práce vyžaduje,
- **Screeningy firemních systémů**, rozvojové systémové a personální audity zaměřené na odhalení zdrojů, potenciálu a rizik využitelné při dalším rozvoji organizace.
- **Rozvojová střediska** (development centra) pro odhalení potenciálu vybraných perspektivních pracovníků a nastartování jejich aktivního rozvoje.
- Systemické **profesiogramy** - popisy pracovních pozic z hlediska odběratelsko-dodavatelských vztahů uvnitř i vně firemního sociálního systému, analýza procesů a pozičních vztahů, vypracování typizovaných pozic a obecných profesiogramů s kvalifikačními požadavky,
- Systemické **kariérové plány** - reflexe a tvorba plánů profesionálního a pozičního růstu pracovníků nejméně na tři roky, může sloužit k plánování lidských zdrojů zákazníka ve střednědobé strategii 3-5 let.
- Nedílnou součástí Extimy je také systemická **poradna pro osobní, vztahové a rodinné záležitosti**, která doplňuje poradenské zaměření speciálními službami zaměřenými na problémy soukromého charakteru.

REFERENCE

Deloitte.

Diakonie 
Československé církve evangelické

 **Digiteq
Automotive**

DOBŘÁ
REALITKA

 **duhovka
group**

FOXCONN®


GENERALI
ČESKÁ POJIŠTOVNA

JIPOCAR
TRANSPORTS

 **jrd** STAVÍME
ZDRAVÉ DOMOVY

KION
GROUP

Koupelny
SYROVÝ

LEGO

 **Livingston**
ZÁKLADNÍ ŠKOLA

MENHART
REAL ESTATE MARKETING


METTLER TOLEDO

Mountfield


Newton
UNIVERSITY

NU
NEWTON
UNIVERSITY

 **parketcentrum**

RESPILON

RSJ


SALVUS

SEZNAM

SKF


SolidSun
člen skupiny Ekocesta

ST&Consult®

 **SYMBIO**

TRAD

