

Přehled školených firem – referenční projekty a školení

Klient	Popis projektu-zaměření	Role, úloha a zodpovědnost
Plzeňský Prazdroj, a.s.	<i>Praktické využití metody DISC v obchodních týmech (Top MNG-Off trade)</i>	<i>Vedoucí projektu, trenér a kouč</i>
PPL, s.r.o.	<i>Dovednosti strategického obchodníka (Vedoucí obchodu, obchodníci)</i>	<i>Lektor, trenér, kouč</i>
SCA Hygiene Products, s.r.o.	<i>Školení hostesek – verbální a neverbální komunikace</i>	<i>Trenér</i>
Home Credit, a.s.	<i>Vedení a motivace lidí a prodejní techniky</i>	<i>Trenér a kouč</i>
Santé, s.r.o.	<i>Akademie pro operátory linky Santé</i>	<i>Vedoucí projektu, lektor, trenér, kouč</i>
Aspera, s.r.o.	<i>Efektivní komunikace, Manažerské dovednosti, Obchodní dovednosti, Strategické myšlení a plánování.</i>	<i>Vedoucí projektu, lektor, trenér, kouč</i>
KS-Europe, s.r.o	<i>Efektivní řešení konfliktů</i>	<i>Lektor</i>
LB Minerals, s.r.o.	<i>Efektivní komunikace, Aplikace metody DISC do obchodní praxe.</i>	<i>Vedoucí projektu, lektor, trenér, kouč</i>
Sokolovská uhelná, a.s.	<i>Efektivní komunikace, manažerské dovednosti</i>	<i>Vedoucí projektu, lektor, trenér, kouč</i>
Česká pojišťovna, a.s.	<i>Zavádění nového způsobu vedení lidí (MOTOR) – manažeři obchodních týmů (retail)</i>	<i>Lektor, trenér, kouč</i>
Algeco, s.r.o.	<i>Diagnostika manažerů podle metody DICS – zpracování zpráv</i>	<i>metodik</i>
JEREM	<i>Zefektivnění prodeje v maloobchodě, Typologie a její využití v manažerské a obchodní praxi, Motivace v prodeji</i>	<i>Vedoucí projektu, lektor, trenér, kouč</i>
Panasonic AVC, s.r.o.	<i>Leadership, Vnitrofiremní komunikace, Implementace změn</i>	<i>Lektor</i>

<i>MOVO, spol. s r.o.</i>	<i>Vnitrofiremní komunikace, vyjednávání a argumentace, psychologie prodeje, obchodní dovednosti</i>	<i>Lektor</i>
<i>Systherm, s.r.o.</i>	<i>Efektivní komunikace, obchodní dovednosti</i>	<i>Lektor</i>
<i>NOVEM, k.s.</i>	<i>Vnitrofiremní komunikace</i>	<i>Lektor</i>
<i>Škoda Power, a.s.</i>	<i>Efektivní komunikace, Komunikace v konfliktních situacích</i>	<i>Lektor</i>
<i>Škoda Electric, a.s.</i>	<i>Efektivní komunikace, vnitrofiremní komunikace, leadership,</i>	<i>Lektor</i>
<i>Škoda JS, a.s.</i>	<i>Efektivní komunikace, DISC v manažerské praxi HIPO</i>	<i>Vedoucí projektu, trenér, lektor, kouč</i>
<i>Formy Tachov, s.r.o.</i>	<i>Efektivní komunikace, vnitrofiremní komunikace, psychologie prodeje</i>	<i>Lektor</i>
<i>BHS, s.r.o.</i>	<i>Efektivní komunikace, vnitrofiremní komunikace</i>	<i>Lektor</i>
<i>AGROWEST, a.s.</i>	<i>Profesionální nákupčí</i>	<i>Lektor</i>
<i>SÚS plzeňského kraje</i>	<i>Komunikace v konfliktních situacích</i>	<i>Vedoucí projektu, trenér</i>
<i>Kariérní centrum ČVUT</i>	<i>Finanční gramotnost</i>	<i>Lektor</i>
<i>Kariérní centrum ČVUT</i>	<i>Pozitivní povahové profily DISC</i>	<i>Lektor</i>
<i>EGP Invest, spol. s r. o.</i>	<i>Etika/Etiketa a jejich role v pracovním prostředí</i>	<i>Vedoucí projektu, Trenér, Lektor</i>
<i>Plzeňské městské dopravní podniky, a. s.</i>	<i>Jak efektivně jednat s různými typy lidí</i>	<i>Vedoucí projektu, Lektor</i>
<i>Quick Seal, s.r.o.</i>	<i>Techniky prodeje</i>	<i>Trenér</i>