



Psychoterapie

Koučink

Soft skills

PhDr. Dana Makovičková

16 let zkušeností

16 let Vašich úspěchů

wise
dana makovičková

„Snažme se ovlivnit vše, co můžeme, protože vždy zůstane hodně toho, co ovlivnit nedokážeme“

Lewis Glenn



Trápí Vás nedostatek času?
Svazuje dlouhodobý stres?
Konflikty?
Vztahové problémy?
Máte potíže **sebevědomím a jeho stabilizací?**
S výkyvy nálad? S únavou?
S obtížnějším udržením vnitřní pohody?

Potřebujete **zaujmout, zaimponovat?**
Prosadit se, **přesvědčit?**
Elegantně **odmítnout?**

Hledáte nástroje, jak předcházet obtížným situacím?
Jak zvládnout člověka v emoci?
Jak se bránit **manipulaci?**
Jak se elegantně vypořádat s námitkami?



Pojďte se naučit...

- získat sebedůvěru
- působit přesvědčivě
- pracovat s typologiemi lidí
- prosadit svůj názor a oprávněné nároky
- získat jistotu při veřejném vystupování
- využít řeč těla
- zlepšit své dovednosti při vyjednávání
- snáze získat „ano“
- to říct tak, aby to pochopili hned napoprvé
- posílit sebevědomí
- být víc v pohodě
- lépe vycházet s lidmi
- uhájit své zájmy a zároveň si neuzavřít cestu k dalším jednáním
- stát si za svým, aniž bych druhého rozzlobili nebo mu ublížili
- zvýšit pravděpodobnost, že Vám někdo vyhoví, i když je Váš nárok sporný...

... a tím získat **výkonnější a spokojenější** zaměstnance,
nové zákazníky, vyšší **zisky**, větší **sebedůvěru**, více **času** na
sebe, na své koníčky, méně stresu, radost z práce...

... prostě **nástroje k snazšímu a spokojenějšímu životu.**

Těším se na Vás

Vize:

Být v oblasti poradenství jedinečnou.
Být oporou, ke které se budete
vždy vracet, když budete chtít být
výkonnější, úspěšnější a spokojenější.

Vzdělání:

- Filozofická fakulta Univerzity Karlovy
- IGT Gestalt psychoterapie
Systemické koučování

Mise:

Obohatit Vás. Přinést Vám zisk,
ať už znamená cokoli – pohodu, sebevědomí,
finance, rozšíření obzoru, posunutí hranic



Pracovní zkušenosti

- **Řídící funkce – krizový management**
praxe ředitelky společnosti o 50 zaměstnancích, odpovědnost za strategické a operativní řízení, Human Resources, koncepční a ekonomické vedení, Public Relations, rekruitment
- **Obchodní činnost**
vlastní firma, prodej zejména elektroniky včetně splátkového prodeje
- **Poradenství v oblasti podnikání a řízení**
praxe tréninkové manažerky – vedení 14 lektorů včetně tvorby produktů. Externí konzultantka a lektorka poradenských a konzultačních firem, vytváření a spoluvytváření modulů, koordinace a realizace řady projektů zejména z oblasti obchodu, manažerských dovedností a komunikace
- **Jiné**
spolupráce např. s nakladatelstvím Portál – překlady literatury spjaté s konzultantskou a lektorskou činností

Co nabízím?

Poradenství a tréninky pro manažery, obchodníky, zaměstnance a všechny, kdo na sobě chtějí pracovat – ať už v oblasti komunikace, vedení lidí, prodeje, prostě všeho, co může Vás a Vaše zaměstnance posunout dál.

Co získáte?

Nástroje k snazšímu a spokojenějšímu životu – výkonnější a spokojenější zaměstnance, vyšší zisky, nové zákazníky, větší sebedůvěru, více času na sebe, na své koníčky, méně stresu, radost z práce.

Čím jsou mé akce výjimečné?

empatie
interaktivnost
hloubka
perfekcionismus
Praktické
praxe
vysoká
Nasazení
Vlídlnost
efektivita
otevřenost
Náročnost
Univerzálnost
zkušenosti
intenzita

Z mých klientů



Obtížná komunikace a asertivní techniky (vedoucí oddělení)
Praktická asertivita a zvládání konfliktů (vedoucí oddělení)
Vymáhání pohledávek po telefonu

ANNONCE

vše má svou cenu a příběh

Proklientský nadstandard (operátoři, pracovníci přepážek)
Obchodní dovednosti (obchodníci jednotlivých regionů)
Základy prodejních dovedností (pracovnice přepážek)

Linde

Škola manažerů (střední management) včetně Vedení lidí, Time a
Stres Managementu a Úvodu do asertivity
Jednání se zákazníky a dodavateli
Efektivní sekretariát



Vůdčí dovednosti – základní (vedoucí oddělení) včetně Úvodu do
Stres Managementu
Vůdčí dovednosti pro pokročilé (střední management) včetně
Time Managementu
Empowerment (střední management)



Jak zajistím kvalitní kurz "na míru"

Pro realizaci úspěšného projektu jsou klíčovým faktorem Vaše potřeby jako zadavatele – z nich musí trénink vycházet. A aby byl skutečně "na míru", držím se následujících kroků:

1. Analýza potřeb zadavatele – "Kde jsme?"

Rozhovor se zadavatelem o situaci ve společnosti, získání hlubšího pohledu do problematiky Vašich potřeb. Seznámení se s prostředím a situací účastníků a proniknutí do podstaty jejich každodenní práce – pro kvalitní trénink "na míru" je nutná znalost prostředí zadavatele, ze které následně mimo jiné vycházejí modelové situace a případové studie.

2. Cíl – "Kam se chceme dostat?" "Co má být po tréninku jinak?"

Ověření souladu vzájemných očekávání – čemu chceme napomoci, co bychom rádi změnili, co má být po tréninku jinak. Stanovení cíle tréninku a vytvoření předběžného návrhu jeho scénáře.

3. Konzultace předběžného návrhu

Konzultace se zadavatelem, případně schůzka s několika budoucími účastníky tréninku. Seznámení se s jejich očekáváními, potřebami, ale také i s jejich obavami. Pochopení jejich vnímání potřeb společnosti, aby bylo možno stanovit metody tréninku co nejpřesněji a zároveň nejcitlivěji. Přesně tak, jak je pro Vás zapotřebí.



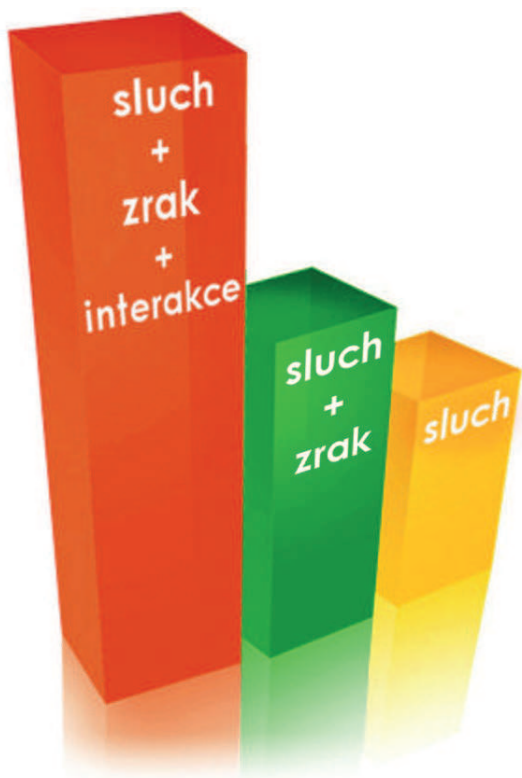
4. Příprava tréninku

Příprava tréninku včetně konkrétních modelových situací a případových studií, které vycházejí z Vaší praxe a vyžadují reálná řešení. Stanovení nejvhodnějšího řešení – přístupu, metod, časového harmonogramu, včetně přípravy pracovních i herních aktivit.

5. Realizace tréninku

Aby byl kurz co nejefektivnější, omezují čas věnovaný teorii na nezbytné minimum (max. 35%) a většinu takto získaného času (přes 65%) věnuji praxi – zejména procvičování, aby se účastníkům dostaly dovednosti opravdu tak říkajíc pod kůži. Po celou dobu mapuji reakce účastníků a přizpůsobuji běh tréninku jejich potřebám. Ráda pracuji s efektivními metodami, snažím se o co největší interaktivitu, přičemž většinou vybírám podle potřeb tréninku a účastníků **z následujících metod**:





- řešení případových studií, simulace konkrétních situací z praxe účastníků, hraní rolí
- práce ve skupinách, ve dvojicích, individuální práce
- diskuze, brainstorming
- týmové hry, drobné outdoorové aktivity
- testy, kvízy, energizery, soutěže, relaxační aktivity
- moderovaná zpětná vazba, případně analýza situací pomocí nahrávání na videokameru nebo diktafon

6. Vyhodnocení tréninku účastníky a lektorem

Každý účastník na závěr hodnotí trénink písemně, aby bylo zřejmé, zda byla splněna očekávání jak zadavatele, tak i účastníků. (Všechna hodnocení všech účastníků k nahlédnutí u mně.) Lektor po tréninku zpracuje hodnotící zprávu, kde shrne své postřehy, které mohou zadavateli a účastníkům pomoci v dalším profesním růstu.

7. Doporučení dalšího rozvoje

Na základě zpětných vazeb z tréninku může lektor navrhnout doporučení dalšího rozvoje účastníků, např. navazující tréninky k podpoře a rozvinutí získaných znalostí a dovedností.

Dle Vašich přání a potřeb pro Vás připravím trénink **"na míru"**, případně **tréninkový plán**. Tréninky jsou plánované jako **dvoudenní**, dle Vaší potřeby je možné je zkrátit či prodloužit, zkombinovat náplně či navrhnout jiné dle Vašeho přání.



Řeč těla
Argumentace
Vyjednávání
Práce s hlasem



Prodejní dovednosti
Efektivní komunikace



Stress management
Time management
Obtížné situace
a asertivní techniky

Ukázky z nabídky

Aktivní telemarketing

Asertivní techniky a obtížná komunikace

aneb Mám si to nechat líbit?
event. Jak přimět druhého, aby nám vyhověl
event. Jak to, že jsem se neprosadil?

Efektivní komunikace

aneb Jak to říct jen jednou
event. Proč by nám měli vyhovět

Efektivní komunikace po telefonu

aneb Proč by nám měli vyhovět

Efektivní prodej po telefonu

aneb Proč by nás vůbec měli poslouchat?

Empowerment – Life Coaching

aneb Jak si vtáhnout do života to, co chceme
event. Jak mít svůj život a věci kolem sebe
víc pod kontrolou

Hodnocení a motivace

Individuální koučování

Jak vyvrát na konflikt – předcházení i přecházení

aneb Jak (se) nenaštvat, ustát agresí
a dosáhnout svého

Koučování jako nejefektivnější styl vedení lidí

aneb "Jak z nich (případně sebe) dostat
maximum"

Lektorské dovednosti I-II.

aneb Trénink jako obohacující hra pro obě
strany
event. Ať žijí obtížné situace!

Management a techniky vedení lidí I.

aneb Jak vychovat a udržet schopné
zaměstnance

Management a techniky vedení lidí II.

aneb Jak vytvořit a vést výkonný tým

Námitky a jejich překonávání

Neverbální komunikace

Pozitivní motivace

Prezentační dovednosti I-II.

aneb Efektivní a efektivní prezentace

Prodejní dovednosti I. – Postoj, užitek, námitky

aneb "Nelze nekoupit"

Prodejní dovednosti II. - Vyjednávání

aneb Jak získat v dané situaci maximum

Profesionální asistentka I-II.

aneb "Z děvčete pro všechno" nepostradatelnou
event. Jak s úsměvem a elegancí stíhat všechno

Profesionální image

aneb Forma je základ – "obal prodává"
event. "Nejdřív musíš prodat sebe, potom
prodáš i své zboží"

Profesionální operátor a praktická asertivita

aneb Jak přimět druhého, aby nám vyhověl

Proklientská zákaznická linka

aneb Cesta k udržení úsměvu i klienta

Proklientský Front Office I-II.

aneb Jak si udržet úsměv i klienty
event. Stres... Čas... Jak se udržet...

Přesvědčivá argumentace a rétorika

Psychoterapie gestalt - "Tady a teď"

Stress Management

aneb Prevence syndromu vyhoření event.
Někdy mám chuť se vším praštit

Time Management

aneb Času nebude nikdy víc a práce nebude
nikdy méně. Co s tím?

Trénink hlasového projevu

Trénink trenérů I-II.

aneb Cesta k výkonu

Týmová spolupráce

Typologie lidí/zákazníků

aneb Jak na ně (a někdy i na sebe)

Vedení lidí a motivace

Vedení lidí a týmová spolupráce

Vyjednávání a argumentace

Vymáhání pohledávek i telefonu

Vzdělávání interních lektorů

a jiné...

Z referencí



Leadership Training
Teamová spolupráce
Koučování a delegování
Cíle, vize a plánování
Úvod do vyjednávání
Argumentace
Efektivní komunikace

Na přístupu PhDr. Dany Makovičkové **oceňujeme zejména profesionalitu, která pramení z vlastních manažerských i životních zkušeností, podpořených rozsáhlým odborným zázemím.** Každému tréninku předchází předběžná konzultace se zadavatelem tak, aby trénink cíleně podchytil a zpracoval témata a situace, které jsou z pohledu zadavatele klíčové.

Z dalších kladů PhDr. Dany Makovičkové bych chtěla zmínit **mimořádný dar zaujmout a motivovat i velmi různorodé publikum a reagovat na potřeby jednotlivých účastníků.** Samozřejmostí je po všech stránkách perfektně připravený program, který obohatí účastníky o řadu reálných a v praxi snadno použitelných nástrojů.



Adaptace na změny
Vymáhání pohledávek
Hodnotící pohovor

S paní PhDr. Danou Makovičkovou jsme začali spolupracovat na konci roku 2012, kdy jsme se dohodli na vzájemné spolupráci s cílem zajistit trénink na míru pro cílovou skupinu „Klíčových zaměstnanců“. Tématem tréninku byla „Adaptace na změny“.

Jednalo se vždy o dvoudenní trénink pro skupinu 8 zaměstnanců. Celkem se proškolilo 24 klíčových zaměstnanců. Zpětná vazba ze školení ze strany účastníků byla **hodnocena výborně a s časovým odstupem byla v praxi prokázána i celková efektivita** tohoto tréninku. Přístup paní Makovičkové k celkovému zadání tohoto tréninku byl **velmi profesionální**. Nejvíce času bylo věnováno přesnému zadání tréninku, tj. identifikaci konkrétní vzdělávací potřeby, zjištění co nejvíce informací o jednotlivých účastnících tréninku, o firemní kultuře, o aktuálním dění ve společnosti a v neposlední řadě také jaký má být samotný průběh tréninku, tak aby byly zajištěny reálné a konkrétní situace z praxe.

Kvalita tréninku byla zajištěna nejenom obsahem kurzu, ale i navozením příjemné atmosféry a prostředím tréninku. Dále byly jednotlivé části tréninku uzpůsobeny **na míru dle aktuálních potřeb** účastníků. Důraz byl kladen na praktičnost a **zapojení všech individualit** v tréninku, což považujeme za nejnáročnější úkol. U paní doktorky Makovičkové oceňujeme nejen její důraz na přípravu celého tréninku, ale i následnou péči **a zájem o zjištění efektivity tréninku v praxi.**



Kontaktujte mě:
d.makovickova@wise.cz +420 602 256 321

ANNONCE

vše má svou cenu a příběh

Proklientský nadstandard

Obchodní dovednosti

Základy prodejních dovedností

Leadership skills pro manažery

... Oceňujeme zejména precizně připravený program probíhající náročnou a zároveň zábavnou formou, odborné i životní **zkušenosti, vstřícnost, flexibilitu**, interaktivní metody, pružné reagování na potřeby jednotlivých účastníků, empatii a zejména příjemný přátelský přístup.

Účastníci hodnotí trénink velmi pozitivně, zkušenosti a rady Dany využívají a budou i nadále používat v pracovním i osobním životě.



Individuální koučování/
psychoterapie

Milá Dano,

zrovna si tak sedím v parku a myslím na Vás. Ani nevím, kdy naposledy jsem si tohle dopřávala. Je tady nádherně a já si uprostřed toho sedím, popíjím kávu a čtu si. Je mi nádherně.

Ale proč vlastně píše. Chtěla bych Vám moc poděkovat za minulý víkend. Po pravdě jsem si ani nemyslela, že to bude tak účinné, ale nějak mně to všechno zaseklo a já začala opravdu přemýšlet. Celý týden pak byl úplně jiný než doposud. Moc rada bych se s Vámi opět někdy potkala, proto budete-li mít nějaký seminář třeba v Praze, budu ráda, když mi dáte vědět.

Ještě jednou moc děkuji.

Venda Hejnová, HR - Internal & External Communication Specialist



Individuální koučování/
psychoterapie

Krásný den, Dano,

ještě jednou Vám chci poděkovat za zajímavé a hodnotné dva dny. Neskutečně jsem si užila atmosféru, kterou jste dokázala „vykouzlit“.

Jste výjimečná v tom, co děláte, a jde vidět, že Vás práce naplňuje, protože ji děláte, a teď se omlouvám za výraz, SAKRA dobře.

Děkuji a doufám, že mi Vaše rady budou ještě dlouho znít v hlavě a že se s nimi brzy naučím pracovat

Přeji Vám překrásný den plný úsměvu

Šárka Orságová, Personalista



Proklientská zákaznická linka
(zákaznický servis)

... Již před tréninkem jsme ocenili precizní přípravu včetně schůzek s jednotlivými účastnicemi; na tréninku pak vstřícnost, flexibilitu a společné pracování na problémech, které nás opravdu trápí. Účastnice trénink hodnotily jako **výborný, zajímavý, srozumitelný** a zároveň **náročný**.

Byly příjemně vyčerpané z intenzivní práce a mají chuť pokračovat a naučit se víc. Těšíme se na další spolupráci.



Dlouhodobý vzdělávací program:

Efektivní komunikace

Asertivní techniky

Prodejní dovednosti I, II

Vyjednávání

Vedení lidí a motivace

Trénink hlasového projevu

Neverbální komunikace

Time Management

Stress Management

Na základě výborných předchozích zkušeností jsme paní Makovičkovou požádali o zpracování uceleného **dlouhodobého vzdělávacího programu** pro rozvoj znalostí a dovedností našich zaměstnanců.

Struktura modulů, jak byly paní Makovičkovou navrženy, vycházela z potřeb a požadavků naší společnosti a jejich obrovským přínosem bylo tedy zejména **„ušítí na míru“ přímo našim potřebám**.

Oceňujeme celkový odpovědný přístup, vysokou odbornost, všestrannost a flexibilitu a hluboké odborné zázemí díky zkušenostem v managementu a obchodu. Účastníci vysoce hodnotí její schopnost zaujmout a vtáhnout je nenásilnou formou do řady aktivit, a přimět je interaktivními metodami, aby si ověřili **fungování předkládaných nástrojů i v praxi**.

wise
dana makovičková



Cenová nabídka

1 tréninkový den..... 24.000 Kč (Zhotovitel není plátcem DPH)
(9:00 – 17:00 vč. pauzy na oběd)

Investice zahrnuje:

- přípravu tréninku/sezení po stránce obsahové
- přípravné schůzky se zadavatelem
- konzultace s účastníky (možno online)
- materiály pro účastníky
- samotný trénink/psychoterapii/koučink
- zpětnou vazbu od účastníků a trenéra
- certifikát o absolvování kurzu
- malý dáreček

Cena nezahrnuje další nezbytné náklady spojené s tréninkovým programem (pronájem prostor pro školení, stravování a občerstvení účastníků).

1 hodina

Individuální koučink/psychoterapie..... 1.800,-Kč (Zhotovitel není plátcem DPH)

Investice zahrnuje:

- přípravu sezení po stránce obsahové
- přípravnou schůzku se zadavatelem
- schůzku s účastníkem (možno online)
- psychoterapii/koučink
- vedení v mezidobí pomocí milníků a úkolů

Těším se na Vás, spolu to dáme
Dana Makovičková

Nabídka tréninků

PhDr. Dana Makovičková

d.makovickova@wise.cz

+420 602 256 321

www.wise.cz