

Název	Manažer Kurz s akreditací MŠMT ČR, MSMT-13458/2014-1/417
Komu je program určen	Kurz je určen středním a vrcholovým manažerům a zaměstnancům, kteří se v rámci svého kariérového růstu na tyto pracovní pozice připravují.
Co získáte pro praxi	<p>Po absolvování kurzu absolvent získá nebo si rozšíří znalosti a dovednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koncepčního a strategického řízení organizace a využívat angažovanosti zaměstnanců ke zlepšení fungování firemních procesů ve společnosti. • Managementu lidských zdrojů pro řízení podniků a organizací. • Procesního řízení jako základ pro zvyšování výkonnosti v organizacích. • Systému marketingového plánování, jeho významu a vzájemných souvislostí, zlepšit obchodní dovednosti. • Prosazovat a zavádět inovace ve všech sférách činnosti firmy (výroba, procesy, organizace a styl řízení, lidé). • Orientovat se v oblasti finančního řízení, čtení účetních závěrek a finančních ukazatelů nástrojů pro řízení finanční stability podniku, podnikových financích, finančním řízení, finančních ukazatelích. • Uplatňovat řídicí, komunikační a prezentační manažerské dovednosti.
Obsah programu	<ul style="list-style-type: none"> • Strategické řízení (2 dny) <ul style="list-style-type: none"> ○ Úvod, cíle a přínosy strategie. ○ Klasický strategický management. ○ Spirálový management. ○ Další přístupy – Balanced Scorecards, Modré oceány, EFQM. ○ Postup přípravy strategie. ○ Řízení realizace strategie, reporting. • Řízení lidských zdrojů (2 dny) <ul style="list-style-type: none"> ○ Personální strategie, personální plánování, odpovědnosti. ○ Výběr a adaptace zaměstnanců. ○ Hodnocení a rozvoj zaměstnanců. ○ Motivace, odměňování a výkon. ○ Zvyšování angažovanosti. ○ Flexibilní formy práce, outsourcing. • Procesní řízení (2 dny) <ul style="list-style-type: none"> ○ Proces, jeho vstupy a výstupy, funkční a procesní řízení, typy procesů. ○ Procesní mapy, diagramy. ○ Modelování procesů. ○ Operativní řízení procesů. ○ Metody pro zlepšování procesů. ○ Zavádění procesního řízení. • Marketing a prodej (2 dny) <ul style="list-style-type: none"> ○ Marketingová a obchodní strategie. ○ Sběr dat, SWOT. ○ Marketingový mix. ○ Obchodní plán. ○ Podpora prodeje. ○ Prodejní dovednosti. ○ Reporting, zpětná vazba.

- **Manažerské finance, reporting a controlling (2 dny)**
 - Finanční výkazy – rozbor výkazů a jejich vzájemných vazeb, manažerské výkazy.
 - Obchodně-finanční plán – tvorba a vazby.
 - Finanční řízení podniku – vztah financí a ostatních součástí firmy (marketing, prodej, výroba atd.).
 - Optimalizace struktury financování podniku – postupy, ukazatele.
 - Financování investic a investiční rozhodování – výpočet doby návratnosti, diskontovaného cash-flow, ukazatelů NPV, IRR pro úvěrové a dotační schvalovací procesy.
 - Finanční controlling, reporting – druhy, postupy, implementace, využití.
- **Řízení inovací a změn (2 dny)**
 - Změna jako součást doby, připravenost na změny.
 - Vnímání procesu změny a jeho fáze, postoje člověka, komunikace.
 - Změnové projekty – logický rámec, cíle, WBS, harmonogram, rozpočet, rizika, projektové listy.
 - Řešitelské týmy – skladba, role členů, zapojení externistů.
 - Řízení procesu změny, motivace týmu, řízení týmových setkání, řízení úkolů.
 - Řízení změnové dokumentace.
 - Odpor ke změně, jeho příčiny a jejich odstranění.
 - Ukončení a vyhodnocení změny, udržení výsledku změny.
 - Organizační začlenění řízení změn ve firmě.
- **Komunikační dovednosti (1 den)**
 - Proces komunikace.
 - Aktivní naslouchání.
 - Asertivní komunikace.
 - Vedení diskuze.
 - Komunikační bariéry a jejich překonání.
- **Manažerské prezentační dovednosti (1 den)**
 - Cíle prezentace.
 - Příprava prezentace, struktura, myšlenkové mapy.
 - Vlastní prezentace, software, pomůcky.
 - Postoje, mimika, gesta.
 - Řízená diskuze, závěr.
- **Řídící dovednosti (1,5 dne)**
 - Role manažera.
 - Typologie osobnosti.
 - Situační management.
 - Efektivní zpětná vazba.
 - Efektivní vedení týmů.
- **Stress management**

Lektor	Zkušený tým lektorů společnosti HM PARTNERS s.r.o.
Rozsah a termín	16 dnů (124 hodin) / termín a čas dle dohody s klientem.
Místo realizace	Dle dohody s klientem.
Kontaktní osoba	Ing. Zdeněk Michálek Mobil: + 420 606 760 130 E-mail: zmichalek@hmpartners.cz