

POTŘEBUJI NĚCO ZMĚNIT PROGRAM INDIVIDUÁLNÍ PODPORY MANAŽERŮ

Cítíte se zajatcem své vlastní rutiny, vztahů a povinností? Nevíte si rady s některými situacemi? Pomalu ale jistě ztrácíte svou manažerskou jiskru, radost z práce a možná i radost ze života?

Udělejte s tím něco dříve, než bude pozdě.
Nechte si poradit.

Nevíte jak dál? Nejste jediní, tohle trápí všechny manažery

A s nadsázkou se dá říct, že ten, kdo to popírá, toho se to týká dvakrát tolik. Každý manažer se totiž dříve nebo později dostane do bodu, kdy neví jak dál. Už jej prostě nenapadá, jak jinak vyřešit problémy a situace, které před ním vyvstávají. Je to přirozené a nijak to nesouvisí s jeho znalostmi, zkušenostmi nebo s vůlí, jde o příznak mentálního vyčerpání. Bude to vyčerpání krátkodobé, dočasné nebo trvalé? To je to, oč tu běží.

Přihlaste se do programu individuální podpory manažerů

O co jde? Jednou (budete-li chtít i víckrát) za týden si budeme spolu formou on-line meetingu povídat o limitech, na které jste v poslední době narazil/a a hlavně hledat způsoby, jak tyto bloky a potíže odstranit. Budete spolu řešit to, co vás skutečně trápí.

V čem je tento program jedinečný

Za prvé, **jeho náplň je pokaždé úplně jiná**. Obsah totiž vytváříme podle individuálních potřeb a osobnosti každého jednotlivce. Za druhé, **kombinujeme v něm prvky osobního a manažerského rozvoje**.

K čemu je tento postup dobrý?

Pochopili jsme, že každý je jiný, že každý potřebuje k překonání svých limitů něco úplně jiného. Někdo potřebuje návod, někdo manažerský trik, někdo povzbuzení, někdo potřebuje nový náhled na sebe sama. Někomu prospějí rady z oblasti psychologie a komunikace, někomu pomohou přímočaré manažerské návody.

Na co jsme během naší práce přišli

Zjistili jsme, že obsah a směr našeho poradenství téměř vždy vyplyne samovolně a velmi rychle. Stačí, když klademe ty správné otázky a nenecháme se odradit nebo zmást. Také jsme si všimli, že mnoho témat, která se zdají důležitá na počátku, postupem času svůj význam ztrácí. Byly totiž součástí problému, manažerova obranného nebo únikového mechanismu. A co je obzvláště důležité, pochopili jsme, že chceme-li manažerům pomoci s problémy ve výkonnostní oblasti, musíme velmi často nejdříve začít s řešením v oblasti psychologické, postojoyé a komunikační.

Komu se tento program nejvíce líbí

Čím větší starosti a zodpovědnost máte, tím víc je pravděpodobné, že se vám tento program bude líbit, a že z něj vytěžíte jak praktické návody, rady a triky, tak psychické a tvůrčí uvolnění. Majitelé firem, jednatelé, ředitelé obchodu, marketingu, výroby, servisu a také manažeři projektů, firemních oddělení, provozoven, prodejních týmů, ti všichni v programu nacházejí přesně to, co potřebují.

První tematický koš – osobní rozvoj

Možná vás to překvapí a možná, že vůbec ne. V oblasti osobního rozvoje manažeři nejčastěji chtějí: Zjistit, co jim brání v dosažení cíle. Sladit osobní a pracovní život. Pochopit, kde dělají manažerské a komunikační chyby. Zbavit se pocitu vyhoření, frustrace, úzkosti nebo naštvaní. Aby jejich práce měla zase smysl. Pochopit, proč druzí jednají tak, jak jednají. Vyrovnat se s vlastními i cizími emocemi. Najít nový zdroj motivace, pro sebe, ale i pro druhé. Najít vysvětlení pro některé konkrétní psychologické a komunikační situace. Vyřešit konflikty s některými lidmi. Zbavit se mnoha svých návyků.

Druhý tematický koš – manažerský rozvoj

V oblasti pracovních výkonů a firemních cílů s manažery nejčastěji řešíme: Jak prosadit nové úkoly nebo pracovní postupy. Jak zařídit, aby podřízení poslouchali jejich příkazy, přestali se vyhybat práci a přijali zodpovědnost. Jak motivovat své podřízené k výkonu. Jak zvládnout odpor podřízených a vyřešit konflikty. Jaké si stanovit cíle, a jak je prosadit do realizace. Jak odhalovat a řešit manipulativní jednání podřízených.

Jak probíhá naše pracovní setkání

Program realizujeme prostřednictvím dvouhodinových video (Webex, Teams, Skype) nebo telefonických konferencí. Obvykle jednou za týden. V případech, kdy je nutné řešit akutní problém, nebo když potřeba rychle dokončit některé úkoly, setkáváme se i častěji. Vždy jde o setkání ve formátu jeden na jednoho.

Ti dva si musí rozumět

Je to velmi osobní typ poradenské služby. A proto vůbec není jedno, kdo komu radí a pomáhá. Ti dva si prostě musí vyhovovat. Z toho důvodu ještě před tím, než se závazně domluvíme na spolupráci, realizujeme se zájemcem o poradenskou službu hodinové video setkání. Během tohoto rozhovoru se navzájem poznáváme, povídáme si o potřebách, možnostech a přístupech k práci i k životu. Teprve v případě vzájemného porozumění a vyladění se následně domluvíme na spolupráci.

Cena služby

První hodina (před rozhodnutím o spolupráci) je **zdarma**.

Bude-li manažer vnímat toto první setkání jako příjemné a produktivní, dohodneme se na rozsahu spolupráce. Cena za jednu poradenskou intervenci: 6.000 Kč bez DPH (2x60 minut).

Pro řešení akutních nebo limitovaných potřeb doporučujeme realizovat set: 3x2 hodiny během dvou až tří týdnů.

Pro řešení komplexnější sestavy potřeb doporučujeme realizovat set 6x2 hodiny během tří až šesti týdnů. Tato verze spolupráce bývá na počátku nejčastější.

Pro koncepční nebo dlouhodobé řešení rozvojových potřeb jedno nebo více manažerů vytváříme individuální sestavy a pracovní postupy. Ty pak často zahrnují osobní setkání, celodenní spolupráci na konkrétních projektech, atd.

Kdo by vám pomáhal

Vaším průvodcem, poradcem a mentorem by byl Mgr. Hynek Choleva. Jeho specializací jsou pokročilé techniky řízení a komunikace.

hynek.choleva@focusmarketing.cz
+420 720 651 328

www.focusmarketing.cz



Hynek Choleva, profesní profil

aneb

co byste měli o svém poradci vědět

Jak se stavím ke světu

Jako člověk se vědomě snažím být vstřícný, komunikativní a přátelský. Chci, aby se lidé v mé přítomnosti cítili dobře. Jsem rád, když je kolem mne veselo. Jako člověk se znalostmi z oboru psychologie mám pochopení pro kdejaké lidské slabosti a nedostatky. Tedy s výjimkou slabostí, které se projevují jako lenost a arogance.

Čím se zabývám

Pracuji jako poradce v oblasti managementu. Nejčastěji vytvářím řídicí, prodejní a marketingové strategie, taktiky, prosazovací postupy, školicí programy pro manažery a obchodníky. Mými komunikačními partnery obvykle bývají majitelé a jednatelé firem, ředitelé obchodního, marketingového, servisního oddělení a personalisté.

Specializuji se zejména na oblast zvyšování výkonu. Toto zaměření mě postupem času dovedlo k vývoji speciálních pracovních postupů, které jsou zacílené na vyhledávání a řešení tzv. únikových mechanismů, jinými slovy na řešení manipulativních technik, které podřízení používají při svých pokusech vyhnout se kontrole, zodpovědnosti a tlaku na realizaci úkolů. Musím říct, že mě ta práce velmi baví. Navíc si myslím, že pro ni mám opravdové nadání.

Co mám za sebou

V minulosti jsem pracoval v několika společnostech na pozici obchodního ředitele. Přitom jsem nasbíral velké množství praktických zkušeností a dovedností. A to nejen v oblasti řízení obchodních aktivit, ale také z oblasti ATL a BTL marketingu. Před dvanácti léty jsem založil společnost FOCUS MARKETING. Zde se specializuji na poskytování poradenských, marketingových a školicích služeb.

V roli marketéra

Dodávám zadavatelům dílčí nebo kompletní řešení. Tvořím marketingové strategie, které pak rozpracovávám až do úrovně jednotlivých kampaní. Tvořím obsahy a finální texty komunikačních materiálů a akčních nabídek. Vyrábím grafické výstupy pro použití v elektronických médiích (včetně rozhlasových spotů a webových animací) a pro tisk. Vytvářím scénáře akcí a prezentací, píšu PR články, vytvářím spotřebitelské a fanouškovské soutěže.

V roli poradce a školitele

Vyhledávám místa, kde manažeři a obchodníci selhávají, pak vymyslím zvládací postupy, které jim pomohou situaci úspěšně vyřešit. Spolu s manažery zadavatelských firem vytvářím řídicí strategie a pomáhám jim s jejich prosazováním do denní praxe. Používám k tomu všechny možné nástroje. Od realizace tvůrčích workshopů, přes výrobu motivačních programů, přes denní telefonické a on line poradenství, až po vedení formovacích (prosazovacích) meetingů a trénink vybraných kompetencí.



Možná vás to překvapí

Mám rád design, 2D i 3D grafiku. Tato záliba (ale i nutnost) mě přivedla ke grafickým a animačním programům. Postupem času jsem se naučil velmi slušně ovládat téměř celou sadu programů Adobe Creative. Získal jsem tak vlastně novou profesi a radikálně jsem vylepšil své dovednosti v oblasti marketingu. Jak to? Protože co si vymyslím, co napíšu, to umím převést do vizuální nebo animované podoby. A to se hodí jak v případě, že grafiku sám tvořím, tak v případě, že řídím její výrobu v grafickém studiu.

Od koho se učím

Studoval jsem v Olomouci na Filosofické fakultě UP obor zaměřený na media, komunikaci a umění. Mou vášní je psychologie. Jsem zastáncem zejména dvou škol: psychoanalytické a kognitivně-behaviorální. Sigmund Freud je pro mne stále inspirativní. Stejně tak jako Henry Kissinger v oblasti politologie a Carl von Clausewitz v oblasti (vojenské) strategie. Protože mnoho řídicích postupů a zvládacích technik jsem cíleně hledal a našel v knihách o dějinách, hlásím se také k mnoha historikům. Inspiroval jsem se u Herodota, Josefa Flávia. Čerpám také z myšlenek a poznatků psychiatra Cyrila Höschla, sociologa Stanislava Hubíka, marketéra Philipa Kotlera, psychologa Daniela Kahnemana, a mnoha dalších.

Jaká jsou má myšlenková východiska

Nežijeme až po práci, proto se musíme dobře bavit i během ní. Se slušností a poctivostí dojdeme dál a v noci se nám lépe spí. Ač často školím, nepovažuji se za školitele. Jsem tvůrce řídicích, obchodních, marketingových strategií a jejich prosazovacích postupů. Školení je jen jedním z mých pracovních nástrojů. Jako manažer a poradce nechci po lidech, aby si sami udělali diagnózu svých potíží, a pak mi ještě řekli, jak je mám operovat. To je moje práce, moje povinnost. Pracovní setkání a školení dělám zábavná, lidi si to víc užijí, víc se toho i naučí, a já z toho mám větší radost.

Jaká je má profesní historie

FOCUS MARKETING, jednatel, (ATL a BTL marketing, poradenství)
S-Art, obchodní ředitel, (BTL, marketing)
Radio Bonton, obchodní ředitel (ATL, marketing)
Manpower, obchodní ředitel (HR, recruitment, outsourcing)

<https://www.linkedin.com/in/hynek-choleva-99478713/>

Jak se dá nejlépe nahlédnout do mého myšlení

Nejkratší a nejrychlejší cesta asi vede skrze mé články, které publikuji v odborných časopisech Moderní řízení, HR forum, Marketing a Media. Články pak zveřejňuji také na webových stránkách www.focusmarketing.cz.

Mgr. Hynek Choleva

e-mail: hynek.choleva@focusmarketing.cz
mobil: +420 720 651 328

