



Firemní seminář Miloše Tomana

Růstový management

Použijte Faktor H a vybudujte úžasnou firmu

Management ve 21. století

Tento seminář je o změně paradigmatu. Začíná tím, že si uvědomíte svoji novou manažerskou roli.

Staré paradigma říká, že manažer je především operativní pracovník. Podle toho vypadají požadavky na jeho přednosti: analýza problémů a jejich rychlé řešení, schopnost dobře vyjednávat, organizační schopnosti, odolnost proti stresu.

Jenže právě toto pojetí přivedlo řadu firem do stavu, které se podobá vyhoření. Pro jeho řešení je potřeba změnit paradigma. Použijte Faktor H jako základu nového přístupu k managementu a vyzvedněte svoji společnost do horních pater úspěchu.

Miloš Toman, autor knih *Zamrzlá produktivita a Řízení změn*

Program semináře

Pochopení role manažera

- Role manažera podle definice Americké manažerské asociace
- archetyp: manažer jako Sam z Pána prstenů
- skutečné úkoly manažera 21. století

Vize

- proč opustit operativním řízení
- jak vytvořit poutavou vizi, která bude fungovat
- jak vize motivuje a sjednocuje zaměstnance

Kmenová kultura

- vytvořte pro zaměstnance přirozené prostředí
- Dunbarovo číslo a velikost firmy
- inspirace z firmy Baťa

Motivace

- jak fungují peněžité odměny a kdy mají negativní účinek
- o čem vypovídají průzkumy mezi zaměstnanci
- kultura jako motivační faktor

Komunikace

- Faktor H coby základní kámen firemní komunikace
- úkol managementu v oblasti komunikace
- neformální komunikace

Každý účastník obdrží e-knihu Zamrzlá produktivita

○ AUTOROVI A LEKTOROVI



Jmenuji se Miloš Toman a v byznysu jsem už více jak 30 let. Za tu dobu jsem se zabýval prodejem v B2B i B2C oborech, zastával manažerské posty a psal o tom knihy. Od roku 2003 se soustředím především na poradenství a firemní školení. K zajímavým projektům patřila třeba příprava zakázky pro vládu brazilského státu Rio de Janeiro. Více o mně se [dočtete zde](#).

Jsem autorem řady knih z oblasti managementu (Řízení změn a Zamrzlá produktivita) a marketingu a prodeje (Intuitivní marketing, Intuitivní marketing pro 21. století, Intuitivní reklama, e-booky Aktivní prodej v prodejně, Intuitivní marketing prodává a další).

Celý život se vzdělávám. Ne pro tituly, ale abych mohl vědomosti převést do praxe a posloužit jimi svým klientům. Aktuálně se nejvíce zabývám poznatky behaviorálních vědců a jejich využití v prodeji, marketingu a managementu.

Moje biografie je zařazena v prestižní encyklopedii Who is...(v České republice)

Cena

Professional

Dvoudenní intenzivní školení Aktivního prodeje spojené s tréninkem (cca 2 x 6 hodin).

Cena: 49.000 Kč + DPH (1.960 €)

Basic

Jednodenní školení Aktivního prodeje (cca 6 hodin)

Cena: 23.000 Kč + DPH (920 €)

Kontakt

Miloš Toman

Intuitivní marketing s.r.o.

Tel.: +420 604 157 752

info@intuitivnimarketing.cz

www.intuitivnimarketing.cz