
FIREMNÉ VZDELÁVANIE
NA MIERU



TRÉNING
KOUČING
ROZVOJ OSOBNOSTI



TEAM BUILDING
MYSTERY
SHOPPING

2001 - 2021

THE BEST TEAM

- 20 rokov skúseností
- 15 tisíc absolventov
- 100 firemných partnerov
- skúsený tím lektorov
- reálne výsledky absolventov našich tréningov v praxi



PAVLÍNA PELCOVÁ
manažérka vzdelávania,
individuálny koučing

0911 521 810



JURAJ PELC
manažér projektov,
mystery shopping

0903 747 696

www.thebestteam.sk

POMÁHAME FIRMÁM RÁSTŤ

Zvyšujeme úspešnosť pri predaji

**TRÉNINGY
PREDAJA**

Zlepšujeme komunikáciu

**TRÉNINGY
KOMUNIKÁCIE**

Sprevádzame na ceste sebarozvoja

**TRÉNINGY
SEBAROZVOJA**

Zlepšujeme umenie viesť ľudí

**TRÉNINGY
VEDENIA ĽUDÍ**

Cielime na špecifické potreby

TRÉNINGY NA MIERU

20 rokov



TRÉNINGY PREDAJA

ZVYŠUJEME ÚSPEŠNOSŤ
PRI PREDAJI



Téma	Čo sa dozviete?	Prínosy pre vás:
PREDÁVAM S LAHKOSŤOU Tréning pre obchodných zástupcov	<ul style="list-style-type: none"> • Či sa môže obchodníkom stať každý... • Ako jednat' s rôznymi typmi zákazníkov... • Akú rolu hrajú pri predaji emócie... • Spoznáte jednoduchú štruktúru rozhovoru... • Ako zákazníka osloviť a zaujať... • Prečo a ako viesť rozhovor otázkami... • Ako zákazníka presvedčiť... • Že námietky sú skvelé... • Ako úspešne uzatvoriť predaj... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera pri obchodnom rokovaní • naučíte sa viesť rozhovor otázkami • posilníte svoju schopnosť aktívne načúvať • dokážete hovoriť rečou vášho zákazníka • vďaka jednoduchšej štruktúre zvýšite úspešnosť rokovania • naučíte sa zvládať námietky klienta • obľúbite si obchodovanie
PREDÁVAM S ÚSMEVOM Tréning pre predajcov na maloobchodných predajniach	<ul style="list-style-type: none"> • Ako jednat' s rôznymi typmi zákazníkov... • Že pri predaji hrajú hlavnú rolu emócie... • Spoznáte jednoduchú štruktúru obchodného rozhovoru... • Ako nenásilne osloviť a zaujať zákazníka... • Prečo a ako viesť rozhovor otázkami... • Že zákazníka presvedčia výhody... • Aký dôležitý je doplnkový predaj... • Že predaj uzatvára predajca... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera pri predaji • naučíte sa oslovovať zákazníka nenásilne, prirodzene a hlavne účinne • dokážete hovoriť rečou vášho zákazníka • vďaka jednoduchšej štruktúre zvýšite úspešnosť pri predaji • prestanete sa obávať námietok a odmietnutia • predaj sa stane vašim koníčkom
PREDÁVAM PO TELEFÓNE Tréning telefonického predaja	<ul style="list-style-type: none"> • Čo je základom telefonického predaja... • Ako hovoriť s rôznymi typmi zákazníkov... • Ako zaujať zákazníka hneď od začiatku... • Aké argumenty použiť... • Čo je to benefit pre zákazníka... • Ako zvládnuť ťažkého zákazníka... • Ako úspešne uzatvoriť predaj po telefóne... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera pri telefonickom predaji • dokážete sa prispôbiť komunikácii druhej strany • dokážete viesť rozhovor profesionálne a prirodzene • prestanete sa obávať náročných a ťažkých zákazníkov • zvýšite svoju úspešnosť pri predaji
WIN - WIN Tréning vyjednávania	<ul style="list-style-type: none"> • Kedy a ako vyjednávate... • Čo je to vyjednanie... • Prečo je príprava 80 % úspechu... • Ako viesť vyjednávací rozhovor... • Čo urobiť, keď sa dostanete do slepej uličky • Ako čítať a využiť reč tela... • Ako využiť neuroloingivistické programovanie • Ako reagovať na nátlakové taktiky... • Prečo si ponechať eso v rukáve... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera pri vyjednávaní • naučíte sa perfektne pripraviť • budete to vy, kto povedie vyjednanie • naučíte sa vyjednávať "niečo za niečo" • nenecháte sa dostať do defenzívy • naučíte sa vyjednávať k spokojnosti oboch strán • vyjednanie vás bude baviť



TRÉNINGY KOMUNIKÁCIE

ZLEPŠUJEME
KOMUNIKÁCIU



Téma	Čo sa dozviete?	Prínosy pre vás:
KOMUNIKOVAŤ = ZDIELAŤ Tréning efektívnej komunikácie	<ul style="list-style-type: none"> • Spoznáte svoje silné stránky pri komunikácií... • Prečo sa vám s niekým lepšie komunikuje... • Ako komunikovať s rôznymi typmi ľudí... • Čo je to naozaj efektívna komunikácia... • Ako využiť svoju verbálnu komunikáciu... • Spoznáte silu neverbálnej komunikácie... • Že kto sa pýta, vedie rozhovor... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera pri pracovnej a osobnej komunikácii • začnete sa pozerat' na komunikáciu aj očami druhej strany • dokážete sa prirodzene prispôbiť komunikácii druhej strany • dokážete vybrať správne argumenty pri komunikácii • zvýšite presvedčivosť svojej verbálnej a neverbálnej komunikácie • stanete sa lepším poslucháčom • naučíte sa viesť rozhovor
UMENIE PRESADIŤ SA Tréning asertívnej komunikácie	<ul style="list-style-type: none"> • S akými štýlmi správania sa stretávame... • Aký štýl preferujete vy... • Ako spoznáte manipuláciu... • Čo je to vlastne asertivita... • Ako a kde ju môžete využiť... • Aké asertívne zručnosti môžete využiť... • Aké sú asertívne techniky a ako ich využijete... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera, otvorenosť a vyrovnanosť • budete lepšie zvládať riešenie konfliktov na pracovisku alebo aj v súkromí • budete sa menej spoliehať na druhých • ľudia si vás budú viac vážiť • prispějete k lepšej pracovnej atmosfére • celkovo budete mať pozitívnejší prístup k sebe, svojmu okoliu a životu
PREZENTOVANIE JE HRA Tréning prezentačných zručností	<ul style="list-style-type: none"> • Že skvelým rečníkom sa nikto nenarodil, ale sa ním stal... • Ako si pripraviť prezentáciu... • Ako pripraviť rečníka – seba... • Že tréma môže byť vaša skvelá kamarátka... • Ako zvýšiť svoju presvedčivosť... • Že môžeme motivovať aj publikum... • Tipy a triky skúsených rečníkov... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša sebadôvera pri prezentovaní • naučíte sa pripraviť pútavú a presvedčivú prezentáciu • nenecháte sa už zviazať trémou a obavami • vaša prezentácia sa stane zážitkom pre vás aj vaše publikum • svoje nové poznatky si prakticky vyskúšate • prezentovanie vás bude odteraz baviť
REČ TELA Tréning neverbálnej komunikácie	<ul style="list-style-type: none"> • Prečo je neverbálna komunikácia oveľa silnejšia ako verbálna... • Ako a prečo vzniká neverbálny prejav... • Čo všetko neverbálna komunikácia prezrádza • Na čo sa pri sledovaní druhej strany zamerat' • Že naša reč tela ovplyvňuje aj nás samých a ako túto skutočnosť využiť vo svoj prospech... 	<ul style="list-style-type: none"> • Porozumiete sile emócií a reči tela • Naučíte sa čítať neverbálne signály a naozajstné pocity druhej strany • Získate výhodu pri bežnej komunikácii aj pri obchodnom jednaní /vyjednávani • Naučíte sa prakticky používať naozaj účinný nástroj k zvýšeniu sebaistej sebaaprezentácie



TRÉNINGY VEDENIA ĽUDÍ

ZLEPŠUJEME UMENIE
VIESŤ ĽUDÍ



Téma	Čo sa dozviete?	Prínosy pre vás:
MANAŽÉR ALEBO LÍDER? Tréning efektívneho vedenia ľudí	<ul style="list-style-type: none"> • Aký je rozdiel medzi manažérom a lídrom... • Spoznáte svoje silné a slabé stránky... • Kedy viesť a kedy riadiť... • Kedy a ako použiť koučing... • Kedy a ako efektívne delegovať... • Ako viesť druhých k tímovej práci... • Ako viesť tím vhodnou motiváciou... • Ako v sebe neustále rozvíjať lídra... 	<ul style="list-style-type: none"> • získate nový pohľad na „podriadených“ a ich kvality • dokážete vybrať správny štýl vedenia na jednotlivých ľudí • zlepšíte súdržnosť a súhru tímu • zvýšite samostatnosť a zodpovednosť jednotlivých ľudí • získate viac motivovaných ľudí, ktorí sa stotožnia s ich pracovným cieľom • posilníte svoj rešpekt a stanete sa vyhladávaným vodcom
HODNOTÍME... Tréning vedenia motivačného rozhovoru	<ul style="list-style-type: none"> • Aký význam má hodnotiaci rozhovor... • Akú rolu hrajú pri rozhovore emócie... • Ako viesť rozhovor prirodzene a efektívne... • Ako rozhovor prispôbiť podľa typu človeka... • Čo si na rozhovor pripraviť... • Spoznáte postup hodnotiaceho rozhovoru... • Hodnotiaci rozhovor = motivačný nástroj 	<ul style="list-style-type: none"> • získate nový pohľad na hodnotiaci rozhovor • vzrastie vaša sebadôvera pri vedení hodnotiaceho rozhovoru • naučíte sa riadiť hodnotiaci rozhovor • získate tipy na zvládnutie náročných situácií pri rozhovore • intenzívne si precvičíte vedenie hodnotiaceho rozhovoru • získate nový nástroj na zvýšenie motivácie pracovníkov
SPOLU DOSIAHNEME VIAC Tréning tímovej práce	<ul style="list-style-type: none"> • Čo je to tím... • Či sa hodíte pre prácu v tíme... • Aké sú výhody a nevýhody tímu... • Že každý tím prechádza vývojom... • Ako vykonávať úlohy v tíme... • Akú rolu zastávate v tíme... • Spoznáte účinné nástroje tímovej práce... 	<ul style="list-style-type: none"> • pochopíte dôležitosť tímovej práce • spoznate viac svoju rolu vo vašom tíme • získate nový pohľad na váš tím aj na jednotlivcov v tíme • zistíte príležitosti, ako zmeniť fungovanie vášho súčasného tímu • prakticky si vyskúšate jednotlivé nástroje a techniky tímovej práce
ČASU MÁME VELA Tréning time managementu	<ul style="list-style-type: none"> • Aký ste typ z hľadiska hospodárenia s časom... • Čo vám najviac kradne čas... • Že prokrastinácia je iba výhovorkou... • Že multitasking naozaj nefunguje... • Ako si lepšie stanoviť priority... • Ako lepšie využiť pracovný deň... • Aké nástroje môžete využiť... • Spoznate piliere životnej rovnováhy... 	<ul style="list-style-type: none"> • spoznate viac ssena samých z hľadiska hospodárenia časom • spoznate svojich zlodejov času a získate možnosť eliminovať ich • získate nástroje na efektívne zorganizovanie vášho času • získate viac času na aktivity, ktoré vám prinášajú radosť



TRÉNINGY SEBAROZVOJA

SPREVÁDZAME NA CESTE
SEBAROZVOJA



Téma	Čo sa dozviete?	Prínosy pre vás:
<p>NEMUSÍM, ALE CHCEM</p> <p>Tréning motivácie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Čo je to naozaj motivácia... • Prečo vonkajšia motivácia funguje krátko... • Čo sú najčastejšie demotivátory... • Že jediná účinná motivácia je vnútorná... • Ako ju nájsť a prebudit'... • Spoznáte až 15 spôsobov nefinančnej motivácie... • Že ak chcem zapal'ovat', musím horieť sám... 	<ul style="list-style-type: none"> • vzrastie vaša schopnosť individuálne motivovať druhých ľudí • získate nástroj ako zvýšiť výkon aj spokojnosť podriadených • zamyslíte sa nad vlastnou vnútornou motiváciou • naučíte sa lepšie presvedčiť ostatných • stanete sa lepším lídrom • dokážete využiť motiváciu v pracovnom aj osobnom živote
<p>HOVOR JAZYKOM JEHO KMEŇA</p> <p>Tréning osobnostnej typológie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Spoznáte štyri komunikačné typy... • Prečo sa vám s niektorými typmi komunikuje lepšie... • Ako jednotlivé typy identifikovať'... • Ako im porozumieť'... • Ako s nimi jednat'... • Spoznáte viac seba samých... • Že komunikačný kľúč je cesta k ľuďom... 	<ul style="list-style-type: none"> • Porozumíte sile emócií a reči tela • Naučíte sa čítať neverbálne signály a naozajstné pocity druhej strany • Získate výhodu pri bežnej komunikácii aj pri obchodnom jednaní / vyjednávaní • Naučíte sa prakticky používať naozaj účinný nástroj k zvýšeniu sebaistej sebaaprezentácie
<p>HORIEŤ A NEVYHORIEŤ</p> <p>Tréning prevencie syndrómu vyhorenia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ako horieť, ale nevyhorieť'... • Či ešte len tliete, alebo už horíte... • Spoznáte vonkajšie a vnútorné príčiny... • Aké fázy syndrómu vyhorenia predchádzajú... • Čo včas zachytiť v inventári prejavov... • Spoznáte kroky k uvedomeniu a zmene... • Ako zvládať záťažové situácie... • Ako odhaliť vnútornú motiváciu... • Odporúčania k úspešnému haseniu... 	<ul style="list-style-type: none"> • naučíte sa včas rozpoznať signály, ktoré syndróm vysieľa • získate iný pohľad na stres a záťažové situácie • nájdete motiváciu k rovnováhe radostí a povinností • objavíte potenciál, ktorý sa skrýva vo vás • zistíte, ako sa oprieť o správne vzťahy • prehodnotíte svoje hodnoty a vízie
<p>NEBEZBEČNE BEZPEČNÁ OBLASŤ</p> <p>Tréning vykočenia z komfortnej zóny</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Čo je to komfortná zóna... • Ako sa tvorí komfortná zóna... • Čo tvorí naše návyky a vzorce správania sa... • Ako nás komfortná zóna chráni... • V čom nám komfortná zóna bráni... • Prečo a ako vykočiť z komfortnej zóny... • Ako vykočenie využiť v pracovnej oblasti... 	<ul style="list-style-type: none"> • urobíte prvý krok na ceste k vášmu rozvoju • na "vlastnej koži" si vyskúšate vykročenie z komfortnej zóny • identifikujete konkrétne možnosti, ako využiť vykročenie z komfortnej zóny vo vašej pracovnej oblasti



MANAŽÉRSKA AKADÉMIA

PROGRAM ROZVOJA
MANAŽÉROV



ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE:

- 10 jednodňových až trojdňových blokov
- frekvencia 1 x mesačne
- záverečná reflexia získaných vedomostí a skúseností
- 6 - 12 manažérov z jednej spoločnosti
- lektori s 20 ročnou praxou s vedením manažérskych tréningov

ČO ZÍSKA VÁŠ MANAŽÉRSKY TÍM?

1. Prehĺbenie porozumenia a spolupráce medzi manažérmi
2. Zlepšenie manažérskych kompetencií jednotlivcov
3. Výmenu skúseností získaných počas Manažérskej Akadémie
4. Praktické precvičenie získaných zručností
5. Súhru manažérskoho tímu spoločnosti

Manažérska akadémia je vedená praktickou, zážitkovou formou s dôrazom na získanie “aha” momentov a zrkadlením situácií z vlastnej praxe účastníkov. Dôraz je kladený na nácvik získaných vedomostí v praxi formou individuálnych úloh realizovaných účastníkmi v medziobdobí medzi jednotlivými modulmi.

Manažérska akadémia je zložená z tém súvisiacich s kompetenciami a zručnosťami, ktoré potrebujú manažéri k úspešnému zvládnutiu svojej manažérskej role:

1.	NEMUSÍM, ALE CHCEM	Tréning (seba) motivácie
2.	VIESTĚ, ALEBO RIADIŤ?	Tréning vedenia podriadených
3.	KOMUNIKAČNÝ KĽÚČ	Tréning jednania s rôznymi typmi ľudí
4.	ČLOVEK NA I. MIESTE	Tréning vedomej komunikácie
5.	DOHODNEME SA?	Tréning vyjednávania
6.	ČASU MÁME VEĽA	Tréning time managementu
7.	ZMENA JE ŽIVOT	Tréning riadenia zmeny
8.	SPOLU DOSIAHNEME VIAC	Tréning tímovej práce
9.	ONI NA TO MAJÚ!	Tréning koučovania a delegovania
10.	AKO PREDATĚ SÁM SEBA	Tréning prezentačných zručností