

Ivana Žáková
jednatelka společnosti
AZ akademie s.r.o.

představuje společnosti
Salve Finance možnosti
vzájemné spolupráce

V dnešní hektické době, kdy jsou stanovovány stále vyšší obchodní cíle, lidé jsou často vystavováni stresu, honí termíny, musí činit důležitá rozhodnutí za pochodu, konkurence číhá na pochybení.

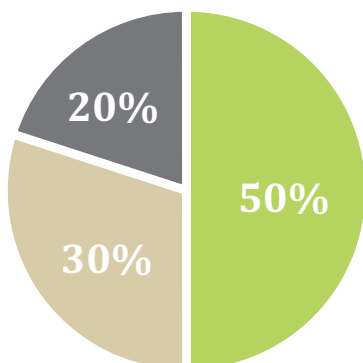
Pravdou je, že k dispozici máme obrovskému množství informací z různých zdrojů a různé kvality. Snažíme se neustále zdokonalovat na různých trénincích, seminářích, Webinářích, díky tomu dosáhnout úspěchu. Jak se správně rozhodnout? Jak zvolit správné rozhodnutí? Jak být nejlepší? Dochází k tomu, že tyto situace vedou u mnoha lidí ke stavům napětí, vyhaslosti a únavy z věčného životního kolotoče.

Co udělat abychom se opět cítili lépe? Měli energii a chuť do života? Dle našich zkušeností je potřeba znovu objevit a napojit se na svoji vnitřní sílu, svoji jedinečnost, protože každý z nás je unikátní směsicí silných stránek, myšlenkových pochodů, chování. Každý z nás používá různé strategie k dosažení úspěchu v některých oblastech.

Dobrou zprávou je, že výzkumy mozku, lidské psychologie a jiných oblastí jsou tak daleko, že dnes už víme, jak naše nastavení pokud nám nevyhovuje, můžeme „preprogramovat“, jak nastavit svoji mysl a tělo na úspěch.

Tréninky

- Manažerské dovednosti
- Obchodní dovednosti
- Osobní rozvoj



- Rozvoj vnitřního potenciálu
- Trénink konkrétní aktivity
- Technika ke zvýšení výkonu

Nastavte společně s námi svoji mysl a tělo na úspěch od A do Z

Od vystrašeného poradce k přesvědčivému lídrovi

Poslání: Inspirovat ostatní na cestě k úspěchu

Zkušenosti: zolet praxe v obchodě a managementu nadnárodních společností

Dovednosti: Neurolingvistické programování, Leadership, Neurověda, Emoční kompetence, Struktogram



Tréninky mají přibližně stejnou strukturu, kdy největší procento času je věnováno psychologii – rozvoji vnitřního potenciálu, dále trénujeme techniky, jako je například kotvení (odstranění strachu a zakotvení si klidu při situacích, které klid a pohodu vyžadují, aby byl člověk úspěšný), na závěr probíhá trénink konkrétní aktivity a nastavení akčního plánu na následující období.

Praktickým příkladem může být například trénink, jak vést první schůzku: s poradcí se učíme jak zvládat svoji neverbální komunikaci, protože ta představuje až 93% úspěchu. To jaký máme výraz v obličeji, jak dýcháme, jak držíme tělo, či jakým tónem s klientem hovoříme je mnohonásobně důležitější než to, co klientům říkáme. Dále je důležité poznat, co nám klient vyjadřuje svojí neverbální komunikací. Používat správná slova při schůzce nás také může posunout blíže k našemu cíli, čehož můžeme docílit znalostí správné typologie klientů a její využití v praxi.

Nemůžeme pominout ani navázání správného „raport“ s klienty, vztahu, díky němuž se klient s námi cítí tak, jako bychom se znali už dlouhou dobu.

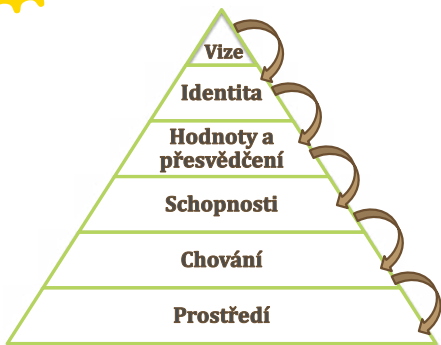
Pohyby očí, také prozradí mnohé.

To, že náš mozek využíváme pouze z 10%, víme, jak ale začít využívat i naše zdroje uložené v nevědomí, už ví jenom málokdo. Rádi vám pomůžeme posílit kreativitu a začít využívat mnohem více zdrojů než doposud.

Takovýchto poznatků a následného tréninku, jak všechny nabyté informace uplatnit v praxi jsou naše tréninky plné, protože i milionová myšlenka bez jejího uplatnění má nulovou hodnotu.

LOGICKÉ ÚROVNĚ

Znalost neurologických úrovní odhalí lidem spoustu informací o sobě samých. Pochopíme, proč na některé situace reagujeme naštvaně, proč máme v naší hlavě naprogramované například i to, že některé situace přece nemůžeme

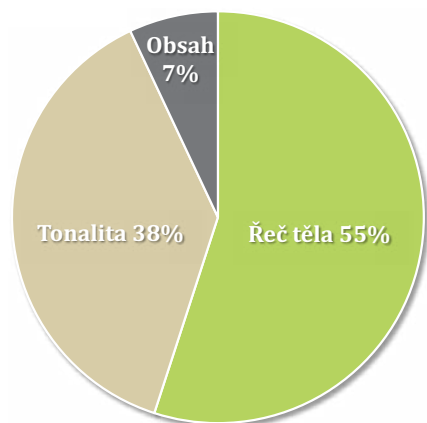


me zvládnout, že peníze kazí charakter a jiná další přesvědčení, která jsme si za svůj život nasbírali a sami si je označili za platná a důležitá a řídíme se jimi, i když už jsou pro nás dávno spíše limitujícím nastavením než podporujícím.

Trénink logických úrovní je velice účinným i při nastavování životních cílů ať již osobních nebo profesních, protože vychází z našeho nitra.

Díky tomuto nastavení lidé přebírají odpovědnost za splnění cílů a vytrvají na cestě k jejich dosažení. Stávají se tak programátory svého života. Což je skvělé jak pro ně samotné, tak pro manažery, jejichž nejčastějším problémem bývá „motivace“, „poradců“, snaží se tlačit nebo táhnout a nic nezabírá.

Díky našemu tréninku se ulehčí oběma stranám.



Nastavení těla a mysli na výkon

Také se vám už někdy stalo, že jste se probudili, uviděli, že venku prší a ani se vám nechtělo vylézt z postele? Nebo naopak byla venku výheň jako v těchto dnech a vy jste si byli jistí, že celý den nebude stát z nic? Nevědomky jste se tak naprogramovali na to, že se to stane realitou. Vaše nálada je na bodě mrazu, už aby ten den skončil.

Chcete vědět, jak během několika vteřin můžete změnit svoji náladu? Dokážete to přes vnější projevy vašeho těla. Ukážeme vám jak díky pár praktickým radám a jejich používání, zvládnete změnit náladu k lepšímu. Je to právě nálada, která ovlivňuje naše rozhodování a tím i následné výsledky.

Techniky

V rámci tréninků využíváme velice účinné techniky:

- KOTVENÍ: ZBAVENÍ STRESU PŘI TELEFONOVÁNÍ, PŘED SCHŮZKOU
- POZICE VNÍMÁNÍ: OBUTÍ SE DO BOT DRUHÉHO ČLOVĚKA, POCHOPENÍ STYLU UVAŽOVÁNÍ
- LAND SCAPÉ: STANOVENÍ VIZE A NASTAVENÍ ÚČINNÉ STRATEGIE
- NAVÁZÁNÍ RAPORTU (VZTAHU S KLIENTEM)
- MILTONOVSKÝ HYPNOTICKÝ JAZYK
- TYPOLOGIE V RÁMCI ÚČINNÉ KOMUNIKACE
- MODELOVÁNÍ EXCELENTNOSTI A VÝJIMEČNOSTI

Obchodní dovednosti

„Miřte na Měsíc, i když se netrefíte, budete mezi hvězdami“

- OSOBNOST ÚSPĚŠNÉHO OBCHODNÍKA
- ACTIVITY MANAGEMENT S OHLEDEM NA VÝŠÍ POŽADOVANÉHO PŘÍJMU A VNITŘNÍ POTENCIÁL
- PRÁCE S KONTAKTY POTENCIÁLNÍCH KLIENTŮ
- ZVÝŠENÍ ÚSPĚŠNOSTI PŘI TELEFONICKÉM OSLOVENÍ KLIENTA
- ÚČINNÉ VEDENÍ PRVNÍHO JEDNÁNÍ S KLIENTY
- UZAVÍRACÍ SCHŮZKA A JEJÍ SPECIFIKA
- DOPORUČENÍ NA ŽÁDOUCÍ KLIENTY
- DLOUHODOBÁ PÉČE O KLIENTY, PŘIDANÁ HODNOTA PRO OBCHODNÍKY I SPOLEČNOST

Manažerské dovednosti

„Pro člověka, který chce a má vědomosti, není nic nemožné“ – Tomáš Baťa

- OSOBNOST PŘESVĚDČIVÉHO LÍDRA
- STRATEGIE A DENNÍ ACTIVITY MANAGEMENT, ZÁKLADNÍ PILÍŘ ÚSPĚCHU
- NETWORKING, JAK ZAJISTIT NEVYSYCHAJÍCÍ DATABANKU KONTAKTŮ
- ÚČINNÁ AKVIZICE ŽÁDOUCÍCH SPOLUPRACOVNÍKŮ
- VEDENÍ VÝBĚROVÉHO POHOVORU A JEHO SPECIFIKA
- JAK ZVÝŠIT ÚSPĚŠNOST PŘI ADAPTACI NOVÝCH SPOLUPRACOVNÍKŮ
- TRVALÉ ZVYŠOVÁNÍ VÝKONNOSTI TÝMU

Osobní rozvoj

„Je pouze jediný úspěch, umět prožít život tak, jak chceme“

- HARMONICKÁ OSOBNOST ÚSPĚŠNÉHO ČLOVĚKA
- ÚČINNÁ KOMUNIKACE S OSTATNÍMI
- JAK PŘESVĚDČIVĚ PREZENTOVAT
- MODELOVÁNÍ – ŘÍZENÁ AKTIVITA K DOSAHOVÁNÍ VÝJIMEČNÝCH VÝSLEDKŮ
- SÍLA A MOC JAZYKA V KOMUNIKACI, JEHO MAXIMÁLNÍ VYUŽITÍ
- HARMONIE TĚLA A MYSLI – ÚČINNÝ NÁSTROJ PRO SPOKOJENÝ ŽIVOT