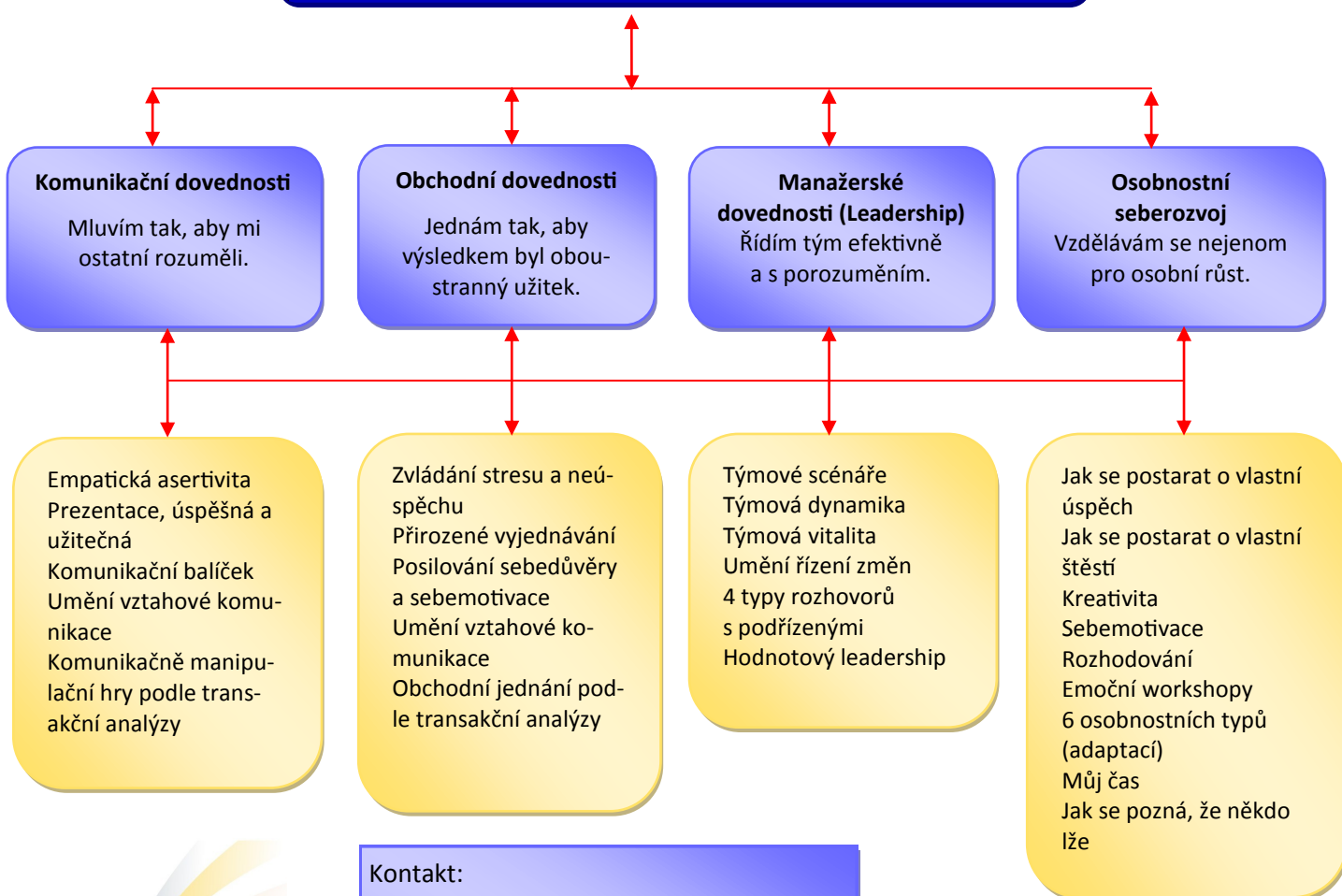


Společnost Aperta nabízí svým klientům komplexní služby v oblasti poradenství a vzdělávání. V oblasti vzdělávání se specializuje především na oblast měkkých dovedností. Opírá se při nich o své dlouholeté zkušenosti, pracovní tým, metody a formy používané při školení.

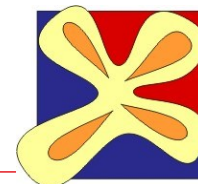
Klíčovým přístupem Aperty ke všem našim tréninkům je **důraz na interaktivitu a praktičnost**. Jsou voleny techniky aktivizující všechny členy skupiny při respektování počtu účastníků. Tréninky jsou prováděny formou moderních modelových herních aktivit se zaměřením na rozvoj osobních dispozic a dovedností. Naším cílem je pomoci účastníkům pracovat tak, aby důsledky jejich činnosti vedly k pokroku při plnění pracovních úkolů a při každodenní komunikaci, aby došlo k podpoře týmové kooperace, zvýšení spokojenosti v práci a v konečném důsledku i ke zvýšení kvality práce.

## Vše, co realizujeme, také propojujeme

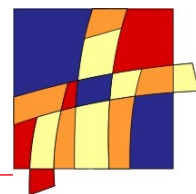


Kontakt:  
**Aperta, s.r.o.**  
 Lužická 1157/30  
 460 01 Liberec 1  
**Mgr. Věra Růžičková**  
 Key Account Manager  
 Tel.: 485 107 711  
 Mobil: 739 066 633  
 e-mail: v.ruzickova@aperta.cz

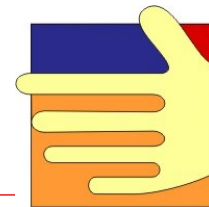
[www.aperta.cz](http://www.aperta.cz)



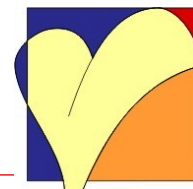
Název tématu	Užitek pro účastníka	Standardní rozsah
<b>Empatická asertivita</b>	<p>Je asertivita dovedností, kterou již ovládáte a jste si jistí, že se umíte asertivně prosadit? Jak souvisí s asertivitou empatie? Představíme vám asertivitu jako metodu „mluvení s výsledky“, která zahrnuje 4 klíčové dovednosti.</p> <p>⇒ seznámíte se s osobnostními typy, na něž klasická asertivita nezabírá (např. chudáček, drsňák, břechtan, mámatáta,...) a naučíte se, jak s nimi vyjít</p> <p>⇒ naučíte se zapojovat do asertivity empatii a pracovat i s emocemi</p>	2 dny
<b>Prezentace, úspěšná a užitečná</b>	<p>Slovo prezentace v sobě skrývá latinský výraz pro dar. Naučíme vás o prezentaci přemýšlet jako o daru, který přinášíte publiku.</p> <p>⇒ seznámíte se dovednostmi s akcentem na získání publika</p> <p>⇒ propojíte teorii prezentačních dovedností s konkrétními prezentačními situacemi z praxe</p> <p>⇒ seznámíte se s několika jednoduchými postupy práce s emocemi při prezentaci</p> <p>⇒ naučíte se být prezentátorem, který zaujme a je posluchačům prospěšný</p>	2 dny
<b>Komunikační balíček</b>	<p>Komunikace je cesta od sebe k druhým a od nich opět k sobě. Všichni po ní „umíme“ chodit“, ale jen někteří ji umí stavět. A to je to, co se v tomto tréninku účastníci učí.</p> <p>⇒ naučíte se používat v praxi těchto 5 komunikačních technik (ptaní se, komunikační sladování, kalibrování odpovědí, řazení argumentů, nonverbální podpora)</p>	2 dny
<b>Umění vztahové komunikace</b>	<p>Do každého mluveného i psaného projevu vkládáme kódy, které buď vztah s druhým posilují, nebo naopak ničí.</p> <p>⇒ naučíte se ovlivňovat atmosféru v týmu díky jednoduchým komunikačním prostředkům</p> <p>⇒ dozvíte se, co můžete konkrétně udělat pro dobré vztahy se svými kolegy</p> <p>⇒ získáte přehled zásad posilujících spolupráci s druhým</p>	2dny
<b>Komunikačně manipulační hry podle transakční analýzy</b>	<p>Každý den se setkáváme a vstupujeme do různých vztahů a situací, které řešíme stereotypně, a často nemají konkrétní vyústění. Proč často inklinujeme k chování, které nám komplikuje život? Jak z kruhu ven? Dostanete odpovědi, jaké hry to s druhými i sebou hrajete a jaká mohou mít i jiná než špatná řešení.</p> <p>⇒ zpřesníte si povědomí o tom, co je to manipulace a jak fungují její mechanismy</p> <p>⇒ naučíte se dostat se ven s dramatického manipulačního trojúhelníku</p> <p>⇒ naučíte se rozvíjet funkční komunikační vzorce</p>	2 dny
<b>Víte že, ...</b>	<p>... existují tzv. 4 komunikační dveře - způsoby jak lidé zpracovávají informace dostávané od druhých? Ale každý z nás má otevřené jen jedny, maximálně dvoje.</p> <p>... být introvertem není nemoc?</p> <p>... podle toho, jak lidé komunikují si i ve společnosti (v místnosti) sedají na určitá místa?</p> <p>... negativní emoce při komunikaci snižují schopnost správně se rozhodovat a vytvářet správná řešení problémů?</p> <p>... v podstatě každou komunikační situaci bychom mohli vnímat jako vyjednávací?</p>	



Název tématu	Užitek pro účastníka	Standardní rozsah
<b>Zvládání stresu a neúspěchu</b>	<p>Obchodníci, poradci, makléři... lidé, kteří jsou de facto denně konfrontováni s úspěchem i neúspěchem. Pokud neúspěchu je více a narůstá, hrozí syndrom vyhoření, ztráta motivace.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ naučíte se nahlížet na příčiny neúspěchu jako na to, co lze změnit a zvládnout</li> <li>⇒ naučíte se způsoby, jak stresu předcházet</li> <li>⇒ naučíte se způsoby jak posilovat sebe sama ve chvílích, kdy se nedaří</li> <li>⇒ naučíte se některé zásady sebemotivace</li> </ul>	2 dny
<b>Přirozené vyjednávání</b>	<p>Někdy to vypadá to, že vyjednávání je velká věda, ano, ale někdy více úspěchu přinese přirozenost, ochota povídat si a projevená úcta k druhému.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ naučíte se rozpoznávat tzv. "přirozené vyjednávací situace"</li> <li>⇒ naučíte se jich využívat v obchodní prospěch</li> <li>⇒ naučíte se mluveným i nemluveným slovem projevovat signály úcty a radosti</li> <li>⇒ procvičíte si rozhovory v tzv. přirozených vyjednávacích situacích a získáte zpětnou vazbu na své dovednosti</li> </ul>	2 dny
<b>Posilování sebedůvěry a sebemotivace</b>	<p>Někdy potřebujeme změnit zaměstnancům funkci, obsah práce, potřebujeme, aby do své práce přidali něco, co dosud nedělali. A oni nechtějí, brání se. (Např. potřebujeme, aby pracovníci na přepážkách začali více prodávat, nabízet produkty)?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ naučíte se technikám, jak tvořivě přistoupit k vlastnímu sebepojetí, propojíte ho se zákony motivace</li> <li>⇒ dozvíte se, že dáváme-li přílišnou pozornost svým strachům a obavám, nabývají na síle a mohou nás stresovat stejně jako skutečné události</li> <li>⇒ naučíte se způsoby sebemotivování</li> <li>⇒ zvýšíte si své sebevědomí</li> <li>⇒ zredukujete strach ze změn</li> </ul>	2 dny
<b>Obchodní jednání podle transakční analýzy</b>	<p>Proč se někdy nedokážeme domluvit, i když si myslíme, že naše sdělení bylo správné a jasné? Klepeme na ty správné komunikační dveře? Umíme správně odhadnout svého partnera? Odpovědi získáte v tomto kurzu.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dozvíte se, co to je transakční analýza a poznáte, kolik v ní je výborných inspirací k efektivnímu řešení obchodních situací</li> <li>⇒ naučíte se rozpoznávat tzv. ego stavy svoje i obchodních partnerů, k nim se naučíte cílit svou komunikaci</li> <li>⇒ dostanete názorné vysvětlení, jaké komunikační dveře, kdo má a naučíte se je otevírat a vstupovat do nich</li> </ul>	2 dny
<b>Emoční prodej</b>	<p>Za našimi rozhodnutími stojí emoce. Všichni to tvrdí, ale málokdo to umí v obchodu zúročit.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dozvíte se, jaké jednoduché motivační postupy zvolit při získávání zákazníka na svou stranu a jak je realizovat</li> <li>⇒ naučíte se propojovat fáze prodeje s dominantními emocemi, které v nich vystupují a rozhodují o tom, zda byla fáze prodeje ze strany obchodníka dobře zvládnuta</li> <li>⇒ vyzkoušíte si, jak je lehké najít argumenty, když umíte efektivně využít svých empatických schopností</li> </ul>	2 dny
<b>Víte že, ...</b>	<p>... většina vyjednávacích situací jsou spíše pomalé kapitulace než prohrané bitvy?          ... pro získání důvěry je nejdůležitější vzbudit emoci bezpečí, ale o získání partnera na svou stranu rozhoduje úplně jiná emoce?          ... na dárky reagují ženy a muži naprosto rozdílně? Přijetí dárku ženy zavazuje spíše podvědomě, kdežto muži ihned vyhodnocují pro a proti.</p>	

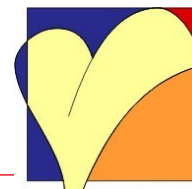


Název tématu	Užitek pro účastníka	Standardní rozsah
<b>Týmové scénáře</b>	<p>Týmový scénář je konečná - stále se opakující - řada způsobů chování, prožívání a myšlení, v týmu identifikovatelných. Tyto „způsoby“ pak rozhodují o tom, zda se týmu bude dařit či nikoliv. Doslova úspěch či neúspěch předurčují.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ seznámíte se s týmovými scénáři neúspěchu a naučíte se rozpoznávat vzorce, které k nim vedou</li> <li>⇒ dozvíte se tedy, které týmové scénáře vás zaručeně k úspěchu nepřivedou (i když vypadají velmi slibně)</li> <li>⇒ naučíte se tvořit a do týmového života vkládat vzorce vedoucí k scénářům úspěšným</li> </ul>	2 dny
<b>Týmová dynamika</b>	<p>Jak posouvat výkon pracovního týmu? Například tím, že v prvním kroku přizpůsobím své manažerské intervence vývojové fázi, v níž se tým nachází. Dalšími pak jej začnu posouvat do fázi žádoucnějších. Leadership znamená také to, rozumět tomu, co se děje pod povrchem a umění to ovlivňovat.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ zjistíte si, v jaké fázi vývoje se váš tým nachází</li> <li>⇒ naučíte se, jak si sestavit mapu dynamiky týmu, jak s ní pracovat</li> <li>⇒ dozvíte se, co brání tomu, aby se tým dostal k vyšším výkonům</li> <li>⇒ seznámíte se s úkoly, které na vás jako manažera v jednotlivých fázích čekají</li> <li>⇒ naučíte se dynamice vedení a řízení celku</li> </ul>	1 den
<b>Týmová vitalita</b>	<p>Je váš tým zdravý nebo nemocný. Dá se to poznat? Podle jakých signálů? A jak podporovat, udržovat zdraví týmu a jak léčit týmy nemocné?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ seznámíte se s 5 znaky, které ovlivňují zdraví týmu</li> <li>⇒ dozvíte se, co podporuje vysokou výkonnost i loajalitu</li> <li>⇒ získáte informace, jak měřit úroveň motivace zaměstnanců</li> <li>⇒ naučíte se nové motivační postupy a strategie</li> <li>⇒ stanovíte si směr i cíle, kterými chcete tým vést</li> </ul>	2 dny
<b>Umění řízení změn</b>	<p>Změna je směna jistoty za nejistotu. A jakou měnu má tedy manažer nabídnout, aby lidé byli ochotni tuto směnu podstoupit.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ seznámíte se s metodikou provázení podřízených změnou</li> <li>⇒ naučíte se zásadám, jak podřízené pro změny získávat, jak je v nich udržovat</li> <li>⇒ naučíte se přesvědčovací zásadám i citlivému zacházení s argumenty</li> <li>⇒ naučíte se „měkkému“ i „tvrdému“ stylu provázení změnou, naučíte se mezi nimi přepínat podle toho, jak je potřeba</li> <li>⇒ prohloubíte si motivační dovednosti, které jsou potřebné pro realizaci změn</li> </ul>	2 dny
<b>4 typy rozhovorů s podřízenými</b>	<p>Práce s lidmi by se dala s určitou nadsázkou zahrnout 4 typy pracovních rozhovorů. Dělat je a dělat je dobře, je pak poměrně dobrou zárukou, že tým bude pracovat dobře a manažer bude mít autoritu.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dozvíte se, jaké 4 základní typy rozhovorů s vašimi podřízenými byste měli vést</li> <li>⇒ naučíte se je vést</li> <li>⇒ naučíte se z nich těžit do další práce se svými podřízenými</li> <li>⇒ naučíte se z nich těžit do další práce sama se sebou</li> </ul>	2 dny
<b>Hodnotový leadership</b>	<p>Vedení lidí nemá „jen“ psychologicko-odborný rozměr. Má rozměr především etický. Bez hodnot to prostě nejde.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dozvíte se jak osobní hodnoty promítnout do každodenního pracovního života</li> <li>⇒ naučíte se hodnoty využívat pro motivaci a výkon</li> <li>⇒ porozumíte tomu, proč viditelný osobní závazek má větší motivační sílu než odměna na výplatní pásce</li> <li>⇒ naučíte se pozitivně ovlivňovat týmovou atmosféru</li> <li>⇒ vyzkoušíte se, co to znamená vlastním příkladem motivovat druhé</li> </ul>	2-3 dny
<b>Víte že, ...</b>	<p>...největším žroutem času na pracovištích jsou neefektivně moderované a unavené porady s malou schopností nastartovat a využít týmovou kreativitu?</p> <p>... v každém motivačním nástroji musí být přítomen prvek neočekávaného (překvapení), jinak nefunguje?</p> <p>... důsledně provedená změna jednoho ovlivní ostatní?</p> <p>... bez rozhodnosti ztrácí organizace flexibilitu a ve zrychlujícím se světě promarňuje příležitosti?</p>	



Název tématu	Užitek pro účastníka	Standardní rozsah
<b>Jak se postarat o vlastní úspěch</b>	<p>Každý máme v sobě zakódovanou touhu po úspěchu. Ne všichni ho však dosáhneme. Je to pravda? Co nám v tom brání? Úspěch je spojován především s prací méně však s osobním životem. Dostanete odpovědi na to, co naši cestu k úspěchu ovlivňuje a provází.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dozvíte se, jaké jsou základní předpoklady úspěchu</li> <li>⇒ naučíte se rozvíjet „vlastnosti“ potřebné k úspěchu</li> <li>⇒ budete mít příležitost se zbavit špatného navigačního systému, který vede spíše k neúspěchům</li> <li>⇒ dostanete inspirace k tomu, jak si najít nový systém</li> </ul>	1 den
<b>Jak se postarat o vlastní štěstí</b>	<p>Být šťastný a spokojený, sen a ideál. Možná, vlastně zcela určitě pokud zůstaneme čekat, než se splní. Někteří se však rozhodnou nečekat a štěstí a spokojenosti jdou aktivně vstříc. Pro ně kurz je.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dostanete 7 dobrých a naprosto praktických tipů, jak si tento sen splnit</li> <li>⇒ dozvíte se, že štěstí je záležitost víc vlastní aktivity než náhody</li> <li>⇒ dostanete konkrétní inspiraci, jak ony aktivity dělat</li> <li>⇒ porozumíte tomu, co se děje v chemické laboratoři našeho mozku, když jsme šťastní a dozvíte se, jak tyto procesy ovlivňovat a navozovat</li> </ul>	1 den
<b>Kreativita aneb přechipujeme mozek</b>	<p>Žijeme v době výkonu! Očekávají se od nás výkony na pracovišti i doma. A když už to někdy vypadá, že jsme se alespoň přiblížili optimálnímu fungování je tu jako blesk z čistého nebe nějaká změna nebo nečekaný problém. Jak to všechno zvládnout? Nejrůznější technické vymoženosti moderní doby (počítače, auta) jdou tzv. „přechipovat“, aby byly schopny vyššího výkonu. Jde to i u člověka? Naším procesorem je mozek, motorem je radost z práce. Na kurzech kreativity se zorientujete ve vlastním i týmovém myšlení při hledání řešení problémů.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ seznámíte se s několika praktickými informacemi o tom, jak funguje lidský mozek a vztáhnete je na posílení své vlastní kreativity</li> <li>⇒ dozvíte se, jak podporovat projevy kreativity na pracovištích</li> <li>⇒ osvojíte si některé z dvaceti kreativních technik využívaných v rámci efektivnějšího plnění pracovních povinností</li> </ul>	2 dny
<b>Rozhodování</b>	<p>Rozhodování je emočně-logický proces. Obojí, jak emoce, tak logika jde propojit do vyššího celku a lepšího výsledku. A tam kde to propojit nelze, lze ukázat a na praktických cvičeních prokázat, že lepší než snažit se o nemožné, je vědět jakou stranu mince zvolit.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ budete se hodně bavit</li> <li>⇒ budete hodně trénovat a zkoušet</li> <li>⇒ dozvíte se, do jakých pastí nás vede naše myšlení, a naučíte se jim vyhýbat</li> <li>⇒ dozvíte se toho velmi hodně o sobě, svém způsobu myšlení a svém způsobu řešení problémů</li> <li>⇒ dostanete návody, jak neefektivní vzorce rozhodování změnit</li> </ul>	2 dny
<b>Emoční workshopy</b>	<p>Mnozí odborníci na člověka nás upozorňují na to, že předpokladem úspěchu, výkonu je schopnost sebe-ovládání. Není to zase až tak nové, spíše historií prověřené, poznání. Jak s ním ale zacházet prakticky? Emoční workshopy jsou jednou z nabízených cest. Jsou to workshopy o hněvu, strachu a radosti.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ dozvíte se, jak s těmito emocemi zacházet</li> <li>⇒ naučíte se je v sobě vnímat a rozpoznávat</li> <li>⇒ naučíte se je rozpoznávat i u druhých a vhodně na ně reagovat</li> <li>⇒ dozvíte se, co je na nich dobrého, ale v čem nám zase tak úplně nepomáhají</li> <li>⇒ naučíte se je zdravě využívat</li> </ul>	1 den / 1 emoce
<b>Jak se pozná, že někdo lže</b>	<p>Lež je součástí interakce s druhými. Proč je stále snadnější lhát a proč je lež tak častá právě na pracovišti. Je možné poznat, kdy nám druhý lže?</p> <p>podíváte se na lež z různých úhlů pohledu</p> <p>zjistíte, zda je možno poznat, zda druhý lže nebo mluví pravdu</p> <p>seznámíte se se 6 základními důvody, proč nás lháři tak snadno oklamou</p> <p>získáte „otužilost“ proti klamu, naučíte se tak lehce nepodlehout</p>	1 den





Název tématu	Užitek pro účastníka	Standardní rozsah
<b>6 osobnostních typů (adaptací)</b>	<p>Poznat sebe i druhé, vědět jak na sebe a umět odhadnout, jak se zachová druhý. Pro mnohé nabídka lákavá, ale ne zadarmo. Má-li to být pořádně, dá to práci.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ zjistíte, jaký typ jste vy, a co to znamená pro vaše vztahy s druhými, komunikaci, řízení, výkon</li> <li>⇒ seznámíte se se všemi 6 typy a jejich charakteristikou</li> <li>⇒ naučíte se, jak tyto znalosti využít v prvním kontaktu, při řešení konfliktů, organizaci času</li> <li>⇒ vědomosti a dovednosti budete moci přetavit i do výběru lidí, sestavování týmů, obchodních a vyjednávacích situací</li> </ul>	3 dny v celku
<b>Můj čas</b>	<p>Jak je to s časem nevěděl ani svatý Augustin. Přesto ho musíme nějak žít, plánovat, řídit, hlavně však snad naplňovat. V kurzu se soustředíme na vlastní, osobní vztah k času a na to, jak ho dobře pro sebe i druhé využít.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ zjistíte jaký je váš vztah k času a jeho využívání</li> <li>⇒ pracovní i osobní role propojíte se svými hodnotami a pozitivními emocemi</li> <li>⇒ naučíte se, jak plně využívat své možnosti a jak se nenechat omezovat svými vnitřními mantinely</li> <li>⇒ zastavíte se, abyste se mohli lehčeji rozeběhnout</li> <li>⇒ naučíte se reflektovat, vyhodnocovat den, dobře se připravovat</li> </ul>	2 dny
<b>Motivační přednášky</b>	<p>Pokud chcete oslovit větší kolektivy nebo skupiny zaměstnanců, pokračovat vhodným způsobem ve vzdělávání těch, kteří již vzdělávání ukončili, motivovat vybrané zaměstnance k dalšímu seberozvoji, pokud chcete svým zaměstnancům nabídnout neotřelý pohled na témata běžná i neběžná. Pak máme připraveny tyto motivační přednášky:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ <b>Jak se postarat o vlastní štěstí a spokojenost</b></li> <li>⇒ <b>Pět nezvyklých tipů, jak motivovat zaměstnance, které v manažerských knihách nenajdete</b></li> <li>⇒ <b>Leadership ve věku počítačových her aneb Hledejme inspiraci pro práci s podřízenými tam, kde ji našly počítačové hry (gamifikace)</b></li> <li>⇒ <b>Jak podpořit své vyjednávací úspěchy - vyjednávejte jako děti</b></li> <li>⇒ <b>Jak doma hovořit se svými partnery, dětmi, když si potřebujeme porozumět nebo dosáhnout dohody</b></li> <li>⇒ <b>Proboha, kdo nám ho/ji vyměnil - puberta v domě, co s ní a jak na ni</b></li> <li>⇒ <b>Vychovávat - jak na to?</b></li> </ul>	90 minut/ přednáška
<b>Víte že, ...</b>	<p>... radost je motivátor, který přitahuje pozornost a svádí k nápodobě?</p> <p>... vztek a hněv vůbec nemusí souviset s vaším tzv. temperamentem? Může jít o obyčejné odpozorované chování, které lze při troše péle změnit.</p> <p>... strach je jednou z největších překážek tvořivosti a je psychologickým faktorem, který nejčastěji brání změnám?</p> <p>... člověk je jediné zvíře na světě, kterému se podařilo učení se propojit s prožitkem stresu? Všechna ostatní zvířata se učí s radostí...</p> <p>... rozhodovací situace lze rozlišit a zvolit pro různé typy odpovídající přístupy?</p> <p>... proces rozhodování bývá často provázen nepříjemnými pocity a pochybnostmi?</p> <p>... průzkumy stabilně ukazují, že výrazný stres v práci zažívá více než třetina populace?</p> <p>... často nás více stresují naše představy než události samy o sobě?</p> <p>... stres je nutný pro fixaci výkonu (přežití), ale kontraproduktivní pro učení se a tvořivost?</p> <p>... dáváme-li přílišnou pozornost svým strachům a obavám, nabývají na síle a mohou nás stresovat stejně jako skutečné události?</p> <p>... každý z nás máme svůj navigační systém, který vypadá, že vede ke štěstí, ale spolehlivě vede do záhuby? Jmenuje se životní scénář, lze ho rychle odhalit a hůře změnit, ale jde to.</p>	