

podzim 2025

UPGROW

KOMPLETNÍ TRÉNINKOVÉ
PORTFOLIO

TÝMOVÉ
TRÉNINKY

PROGRAMY
NA
MÍRU

TALENTOVÉ
PORADENSTVÍ

FIREMNÍ KOUČINK

ROZVOJOVÁ
DIAGNOSTIKA

ROZVÍJÍME LIDI. POSILUJEME TÝMY.

JSME PARTNEŘI NA VAŠÍ ROZVOJOVÉ CESTĚ.
SPOLEČNĚ MAPUJEME VAŠE SPECIFICKÉ
POTŘEBY A VYTVÁŘÍME JEDINEČNÁ
VZDĚLÁVACÍ ŘEŠENÍ PRO VÁS A VÁŠ TÝM.

NAŠÍM CÍLEM JE INSPIROVAT K OSVOJENÍ
MODERNÍCH DOVEDNOSTÍ, KTERÉ ROZVÍJÍ LIDI
A POSILUJÍ TÝMY.



UPGROW/

OBSAH

- 04 Úvodní slovo
- 05 Co umíme?
- 06 Týmové tréninky
- 07 Komunikace
- 09 Prezentace
- 10 Sales
- 12 Recruitment
- 15 Inkluze
- 16 Well-being
- 18 Váháte s výběrem kurzu?
- 19 Cenové podmínky

TÝMOVÉ TRÉNINKY

6

PROGRAMY NA MÍRU

- 20 Programy na míru
- 21 mažerský rozjezd
- 22 Lídrem naplno

20

HR A TALENTOVÉ PORADENSTVÍ

- 23 HR a Talentové poradenství
- 24 Tvorba vzdělávací strategie
- 25 Performance Management

23

ROZVOJOVÁ DIAGNOSTIKA

- 27 Měření zaměstnanecké angažovanosti
- 28 360° Zpětná vazba
- 29 Behaviorální diagnostika

27

FIREMNÍ KOUČINK

- 30 Firemní koučink

30

Úvodní slovo

Říká se, že rozvoj není sprint, ale maraton. No jo, milí klienti - jenže co když ani nevíte, kde je start? A kam vlastně běžíte? Za nás je to spíš orientační běh. Žádná hladká dráha, ale terén plný výmolů, slepých uliček a občasného zatmění kompasu. A pokud v tom běhu něco opravdu chybí, pak je to často to základní: jasný směr. Konkrétní cíle. Vědět, proč vůbec běžíme, a kam to má celé vést. A právě v tom jsme za poslední sezónu pomohli spoustě firem: zorientovat se. Ujasnit si, co jejich týmy skutečně potřebují, kde rozvoj dává smysl - a kde už nestačí jen otevřít kalendář s workshopy a doufat, že to nějak vyjde.

A čeho jsme si u toho všimli? Že většina firem řeší tenhle chaos jedním ze dvou způsobů. A ani jeden moc nefunguje.

První z nich je tzv. rozvojový „švédský stůl“. Naber si, co chceš. Hlavně ať je z čeho vybírat. Jenže ouha - chodí pořád ti samí. Ti, co si nejvíc potřebují rozšířit obzory, často nedorazí vůbec. Ne protože by nechtěli, ale protože potřebují víc než jen přístup do LMS systému. Potřebují směr. Kontext. A strategii, která rozvoj napojí na to, kam celá firma míří.

Druhý záchranný kruh? E-learning. Všechno se digitalizuje, tak proč ne vzdělávání, že? Jenže většina firem už poznala, že e-learning „na všechno“ nefunguje skoro na nic. Mít v online knihovně padesát kurzů neznamená, že se lidé opravdu něco naučí. A změny v mindsetu se prostě neodehrávají u videí s AI voiceoverem. Dobrá zpráva? Zažíváme návrat k blended formátům - a dává to smysl. Tam, kde e-learning nestačí, nastupují trenéři, koučové, diagnostika a hlavně: chytrý mix forem, které skutečně fungují. A které pomáhají lidem růst, ne jen klikat. A přesně od toho jsme tu i my.

Tohle naše podzimní portfolio není jen katalog školení. Je to otisk toho, co jsme za uplynulou sezónu skutečně žili snašimi klienty - ať už šlo o týmové tréninky, talentové strategie, manažerské akademie nebo třeba individuální koučink. A taky malý teaser toho, co nás čeká dál. Podzim je totiž každoročně naše nejdívočejší sezóna. A my se samozřejmě nemůžeme dočkat každé odtrénované minuty. No dobře, možná ne každé minuty. Ale na každého z vás určitě.

A díky komu je každá sezóna lepší než ta předchozí? Díky týmu, který roste s každou výzvou - odborně, lidsky i rodinně. Zas jsme o jednu skvělou posilu silnější, o nové příjmení bohatší a na callech o pár miminek veselejší. A přesto (nebo právě proto) nám to funguje. Děkuju, že se neustále vzděláváte, pouštíte se do nových věcí (od gamifikovaných videí až po psaní bestsellerů), držíte vysoký standard práce, přinášíte energii i kreativitu. A hlavně děkuju za to všechno mezi řádky - že jste nejen profici, ale i lidi, se kterými je prostě radost být. Letos to fakt přišlo vhod.

A vám milí klienti díky, že rostete s námi.



Tereza
zakladatelka UpGrow

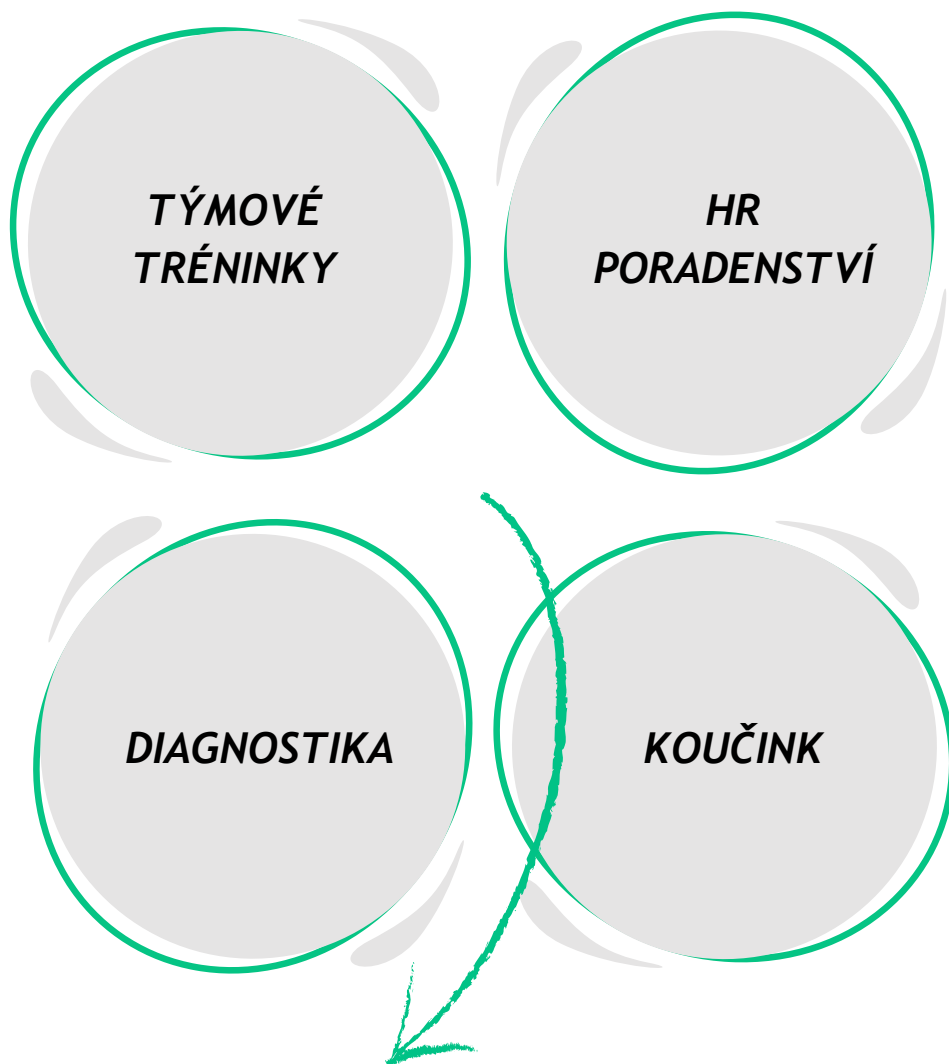
Co umíme?

Proč neříkáme, že jsme prostě školicí firma? Protože rozvoj lidí vnímáme jako celek. Kromě týmových tréninků tvoříme skutečně komplexní vzdělávací programy na míru, našim klientům poskytujeme dlouhodobé HR a talentové poradenství a věnujeme se i individuálnímu a týmovému koučinku.

Zkrátka, tam kde mnozí končí, my teprve začínáme - společně se díváme pod povrch pomocí 360° zpětné vazby, průzkumů angažovanosti nebo jiných diagnostických nástrojů, které odhalí, co váš tým brzdí a kudy vede ta správná cesta k jeho růstu.

Tohle propojení dává našim řešením hloubku - a hlavně dlouhodobý dopad.

Můžeme být vaším jednorázovým dodavatelem školení? Můžeme. Ale mnohem raději budeme vašimi partnery v rozvoji.



firemní rozvoj

TÝMOVÉ TRÉNINKY

Každý trénink přizpůsobujeme potřebám klienta. Vybíráme vhodného lektora, nastavujeme správnou energii, ladíme facilitaci i případné úpravy obsahu podle konkrétní skupiny. Zároveň ale víme, že některé věci prostě fungují - máme svůj osvědčený repertoár témat, po kterých je stále hlad. A publikum na ně pokaždé reaguje. Témata máme detailně propracovaná a odzkoušená na desítkách realizací - naše know-how je vyladěné do posledního detailu. Díky tomu víme, co funguje, a místo stavění od nuly se můžeme soustředit na to nejdůležitější: vaši konkrétní skupinu, její cíle a kontext. A hlavně - realizace je díky tomu rychlá, bez zbytečné zátěže na vaši straně.

Co od našich tréninků můžete čekat?

- Živou facilitaci místo nudného výkladu
- Interaktivní formáty - diskuse, skupinové úkoly, cvičení, simulace, práce s reálnými situacemi
- Flexibilitu formátu - půldenní, celodenní nebo dvoudenní verze podle rozsahu tématu
- Hybrid - u vybraných témat můžeme část programu řešit online (ale soft skills raději naživo)
- Přímou návaznost na praxi účastníků - žádné školení „jen tak pro formu“

Naše metodologie

Každý trénink stavíme s využitím ověřených tréninkových a facilitačních metod, mezi které patří:

- | | |
|-----------------------------|--|
| → Facilitovaná diskuse | → Mini case studies |
| → Role-play a zpětná vazba | → Modelové situace a rozhodovací scénáře |
| → Práce se sebereflexí | → Peer-to-peer učení |
| → Simulace reálných situací | → Akční plánování s výhledem do praxe |

A co je za tím vším?

- Silný interní trenérský tým: naši vlastní profíci, žádný anonymní outsourcing
- Trenéři z praxe: nejsme korporátní lektori, přinášíme businessové a manažerské zkušenosti
- Hands-on přístup: týmy rozhybeme a vtáhneme do děje, nikdo si to s námi jen pasivně neodsedí
- Mezinárodní přesah: několik lokalit, několik jazyků, inkluze se u nás meze nekladou
- Cit pro firemní kulturu a hodnoty: umíme jim vdechnout život i v tréninkové místnosti
- Skutečné výsledky. jednou odškolit vždycky nestačí, jsme mistři dlouhodobých řešení s dopadem

Umění říct věci na rovinu - s respektem, bez výčitek a bez výmluv. Trénink, který pomáhá účastníkům najít vlastní zdravou polohu mezi pasivitou a agresí. Učí, jak vyjadřovat názory, potřeby a hranice otevřeně, věcně a zároveň s respektem k druhým - v běžné i vyhocené komunikaci.

1

Asertivita v praxi: kdy, proč a jak ji (ne)umíme používat: porozumění rozdílům mezi pasivním, agresivním a asertivním stylem komunikace, rozkrytí vlastních komunikačních vzorců, prostor pro sebereflexi

2

Jazyk asertivity - slova, která nastavují hranice i budují respekt: trénink formulací, které jsou přímé a férové zároveň - bez zbytečných emocí, pasivity nebo výčitek

3

Asertivní reakce pod tlakem - když druhá strana tlačí, útočí nebo manipuluje: Návčik konkrétních modelových situací a reakčních rámců pro zvládání konfliktů, nátlaku nebo nevyžádané kritiky

4

Zdravé sebevědomí a osobní síla v komunikaci: Budování vnitřní jistoty a schopnosti stát si za svým - bez potřeby se obhajovat, omlouvat nebo dokazovat

Zvládání náročných klientských situací

Jak zůstat profesionální, klidní a efektivní, i když druhá strana rozhodně není. Trénink zaměřený na zvládání napjaté a emočně náročné komunikace se zákazníky. Učí, jak reagovat věcně a s nadhledem, nastavovat hranice a zároveň udržet pozitivní zkušenost na klientské straně.

1

Porozumění dynamice náročných situací: analýza typických spouštěčů napětí, emočních reakcí a vzorců, které ovlivňují naši komunikaci pod tlakem

2

Zachování klidu: techniky zvládání vlastních emocí v reálném čase, praktické strategie pro zvládání stresu, zpomalení reakcí a rychlé zklidnění v rozhovoru

3

Reakce na agresi, výčitky, manipulaci nebo nesmyslné požadavky: jasné reakční rámce, věcné formulace a trénink rozhovorů podle skutečných klientských situací

4

Zvládnutí napětí bez ztráty vztahu: jak být profesionální a lidský zároveň, rozvoj komunikačního stylu, který zvládá konflikty a zároveň podporuje důvěru a dlouhodobý vztah s klientem

Lepší domluva. Méně zmatků. Více spolupráce. Trénink zaměřený na zlepšení každodenní komunikace v týmu - od pracovních domluv až po zpětnou vazbu. Pomáhá vytvořit otevřenější atmosféru, kde je prostor pro jasnost, respekt i řešení nedorozumění.

1

Základy týmové komunikace - co brání porozumění a spolupráci: mapování komunikačních bariér, zlovyků a tichých sabotérů, které ovlivňují týmové vztahy a výkon

2

Jasně, věcně, bez kliček- jak si říkat věci tak, aby dávaly smysl: trénink srozumitelného vyjadřování, aktivního naslouchání a správného načasování sdělení

3

Zpětná vazba a náročné konverzace v týmu: bezpečné dávání i přijímání zpětné vazby, práce s obavami, emocemi a rozdílnými osobnostmi

4

Dohoda místo domněnky: vytváření týmových dohod, komunikačních pravidel a principů spolupráce pro každodenní fungování i pohodu

Koho potkáte?

Pokud u Vás realizujeme některý z našich pokročilých tréninků či šijeme týmový workshop na míru, nejpravděpodobněji se potkáte s Davidem, který pomáhá našim klientům s efektivnější týmovou spoluprací, vedením týmů i navazováním klientských vztahů. Ze skupinového školení i individuálního mentoringu s Davidem budeme odcházet “nakopnutí” ke změně i s pořádnou dávkou sebereflexe.



David Dvořák
People Development Partner

Co na to klienti?



“Opravdu si velmi cením Davidova autentického přístupu. Zero bullshit a důraz na schopnosti, které jsme schopni použít a rozvinout teď hned. Zároveň mě velmi potěšily praktické rady—jak obsahově, tak formátově—s okamžitým výsledkem. Okamžité quick wins místo nablýskané teorie odtržené od reálných problémů v reálném čase.”

CEO
Český technologický holding

Prezentační dovednosti

Sebevědomě, srozumitelně, bez stresu. Trénink pro každého, kdo potřebuje mluvit před lidmi - ať už jde o poradů, status meeting nebo prezentaci projektu. Pomáhá odbourat nervozitu, vystavět prezentaci srozumitelně a vystoupit s jistotou.

1

Struktura prezentace, která drží pohromadě a dává smysl: nácvik logické stavby sdělení na konkrétních příkladech a mini vystoupeních

2

Jazyk, hlas a tělo - jak mluvit srozumitelně a působivě: trénink formulace sdělení, práce s hlasem, postojem, gesty a mimikou, práce se zpětnou vazbou

3

Zvládání trémy a nejistoty před publikem: praktické nástroje pro práci se stresem a nervozitou před publikem, tipy pro vyvážený a sebevědomý projev

4

Interakce s publikem: jak zapojit posluchače a reagovat na otázky, simulace situací s aktivní rolí publika a reflexí přístupu každého účastníka

Jak mluvit, aby lidé poslouchali

Autenticita a přesvědčivost. Pokročilejší trénink pro všechny, kteří potřebují svým projevem inspirovat, ovlivňovat nebo získat druhé pro své myšlenky. Věnujeme se nejen formě, ale hlavně vlivu a dopadu na publikum.

1

Co dělá řečníka přesvědčivým; autenticita, emoce, rytmus: praktická cvičení zaměřená na vlastní řečnický styl, osobní projev a cílenou zpětnou vazbu

2

Příběh, který ovlivňuje: jak vystavět argumentaci, která zůstane v hlavě, nácvik přesvědčivého vystupování s využitím storytellingu a silných sdělení

3

Řeč těla jako vědomý nástroj: vědomý i podvědomý význam gest, jak pracovat s pohledem a mimikou, propojení naší řeči těla s obsahem a emocí

4

Dynamika publika: jak reagovat, přizpůsobit se a udržet pozornost, simulace různých posluchačských typů a trénink adaptace stylu vystoupení

Strategický business development

Sales chytře. Trénink určený pro všechny, kteří chtějí aktivně řídit směřování svého klientského portfolia, rozpoznávat růstové příležitosti a rozhodovat se s větší jistotou, kam investovat svou energii s maximální návratností.

- 1 **Kde a jak růst - kvantita, kvalita a kvalifikace obchodních příležitostí:** rámec pro strukturované řízení business development aktivit podle růstového potenciálu a relevance
- 2 **Růstové strategie v praxi:** práce s Ansoffovou maticí a identifikace směrů rozvoje, segmentace, cross-sell, nové trhy vs. nová řešení - a co z toho má opravdu smysl
- 3 **Principy konzultativního prodeje:** obchod jako rozhovor, ne jako nátlak, SPIN a další techniky pro objevování potřeb a tvorbu hodnotové nabídky
- 4 **Od nápadu k akčnímu plánu:** jak prioritizovat a převést myšlenky do konkrétních kroků, individuální a týmové růstové cíle, zpracování dlouhodobé strategie i prvních kroků

Win-win vyjednávání

Síla dohody, která dává smysl oběma stranám. Trénink, který učí vyjednávat s respektem, strategií a hlavou. Místo tvrdého tlaku rozvíjíme dovednosti férového, ale pevného vyjednávače, který umí ustát své zájmy a zároveň budovat důvěru a dlouhodobou spolupráci.

- 1 **Co dělá vyjednávání win-win:** pozice vs. zájmy, vztah vs. výsledek, práce s modelovými situacemi, identifikace skutečných potřeb a hledání společného prostoru
- 2 **Příprava je půlka dohody:** jak si vyjasnit cíle, hranice a vyjednávací strategie, strukturovaná příprava pomocí rámců a checklistů, scénářová práce
- 3 **Komunikační techniky a práce s emocemi u vyjednávacího stolu:** aktivní naslouchání, eliminace konfliktu, práce s tichem a formulace sdělení pod tlakem
- 4 **Argumentace, kompromis a taktiky:** jaké taktiky použít a jak se bránit proti manipulaci, nácvik konkrétních technik v reálných vyjednávacích simulacích s cílenou zpětnou vazbou

Obchodní schůzka, která má hlavu, patu i výsledky. Trénink pro všechny, kteří chtějí obchodní jednání skutečně vést, nikoliv u něj jen sedět. Naučí, jak vést schůzky s jistotou, strukturovaně, a přitom přirozeně a s respektem k zákazníkovi i jeho procesu rozhodování.

1

Struktura obchodní schůzky od A do Z: příprava, agenda, vedení, závěr, kontrola průběhu, úspěšné vedení rozhovoru k vytyčenému cíli

2

Budování důvěry a vztahu už od první minuty: umění navázat kontakt, číst druhou stranu a zvolit komunikační styl podle typu klienta

3

Zjišťování potřeb a řízení rozhovoru bez manipulace: techniky kladení otázek, aktivní naslouchání a přizpůsobení hloubky i tónu komunikace klientovi

4

Závěr, který opravdu uzavírá: domluva na dalším kroku a práce s nejistotou, efektivní shrnutí a potvrzení hodnoty, zajištění výstupu, který má váhu

Koho potkáte?

Interaktivním týmovým tréninkem vás může provázet například Krisztina, která se věnuje zejména tématům efektivní komunikace a týmové produktivity. Její energie je nakažlivá a z každého tréninku s ní proto odejdete s pořádnou dávkou inspirace i celou řadou praktických tipů z praxe.



Krisztina Vizkeleti- Húnfalvi
People Development Consultant

Co na to klienti?



účastník školení
E-commerce

„Školení bylo perfektní - mělo skvělou dynamiku, bylo nabitě praktickými informacemi a zároveň zábavné. Lektorka dokázala vytvořit velmi energickou a fajn atmosféru. Odcházím s konkrétními tipy, které mohu hned použít v praxi. Děkuji“

Proaktivní candidate management

Kandidát není „čekatel“, ale partner - když víte, jak s ním pracovat. Trénink, který mění pasivní přístup v aktivní práci s kandidáty. Pomáhá recruiterům převzít iniciativu, vést kandidátní zkušenost s jasným záměrem a udržet motivaci i v delších nebo náročnějších procesech.

1

Role recruitera jako průvodce, ne jen zprostředkovatele: nastavení vlastní pozice a proaktivního mindsetu ve vztahu ke kandidátům

2

Budování vztahu a zkušenosti kandidáta: komunikace založená na důvěře, nastavení očekávání a průběžné aktivní vedení procesu

3

Tón, tempo a personalizace komunikace podle typu kandidáta: typologie kandidátů a přizpůsobení stylu komunikace i míry vedení v průběhu procesu

4

Posilování angažovanosti: zacházení s váhajícími, pasivními nebo nekomunikujícími kandidáty, praktické reakční strategie

Candidate experience ≠ loyalty

Skvělá zkušenost nestačí, pokud končí s posledním e-mailem. Tento trénink posouvá pozornost od jednorázového „wow efektu“ k dlouhodobému vztahu s kandidáty. Učí, jak promyšleně budovat loajalitu už během prvního náboru.

1

Co (ne)znamená Candidate Experience: proč být milý nestačí, kritický pohled na současný CX buzz, rozdíl mezi dojmem a důvěrou, redefinice úspěchu v dlouhodobém vztahu s kandidáty

2

Principy Candidate loyalty: proč i odmítnutý kandidát může zůstat ambasadorem, klíčové prvky loajality v náboru, psychologické momenty, které budují vztah

3

Jak vytvářet vztah s kandidátem, který je vědomý a konzistentní: praktické nástroje pro design komunikace, příprava na klíčové touchpoints, rozdílné přístupy recruiterů

4

Značka v praxi: jak sladit CX s hodnotami firmy a employer brandingem, tón hlasu, autentické sdělení, důvěryhodnost a zážitková konzistence

Behaviorální pohovory

Když nestačí „Jaké jsou vaše silné stránky?“. Trénink, který učí vést profesionální pohovory postavené na skutečných kompetencích, ne dojmech. Rozvíjí dovednost klást cílené otázky, jít do hloubky a získat konkrétní informace, na základě kterých lze dělat lepší rozhodnutí a vybírat kandidáty, kteří do týmu opravdu sednou.

1

Proč behaviorální pohovory fungují: objektivní nástroj místo dojmového rozhodování, přínosy pro praxi, relevance pro firemní kulturu, prediktivita výkonu

2

Metoda STAR v praxi: jak získat konkrétní a hodnotitelné odpovědi, strukturovaný rozhovor vedený na základě reálných situací a chování kandidáta

3

Formulace efektivních otázek zaměřených na klíčové kompetence: tvorba otázek na míru konkrétní roli, týmu a hodnotám firmy

4

Pozor na dojmy; jak hodnotit odpovědi objektivně a srozumitelně: stanovení hodnotících kritérií, scoring odpovědí, kalibrace v týmu

Projektové řízení pro recruity *novinka*

Z náboráře projektovým manažerem. Naučte se řídit nábor jako projekt - se scopem, milníky, jasným cílem a kontrolou nad očekáváními. Ideální pro 360° konzultanty a RPO role, kde je klíčová nejen delivery, ale i plánování, komunikace a řízení stakeholderů.

1

Recruitment jako projekt: nový mindset a základní principy projektového řízení, přechod z role „doručovatele“ do role vlastníka procesu, práce se scopem, časem, náklady a očekáváními (Iron Triangle)

2

Waterfall vs. Agile v náboru: jak přemýšlet nad strukturou, milníky a metrikami, klíčové fáze náboru v režimu waterfall, aplikovatelné KPIs, a kde dává smysl větší agilita

3

Stakeholder management v náboru: jak mapovat zapojené stakeholdery a řídit jejich očekávání, práce s různými typy očekávání a komunikace

4

Závěr procesu a reflexe: jak uzavřít projekt a aplikovat principy lessons learned, praktické techniky pro vyhodnocení, zajištění přenosu zkušeností a zlepšení budoucích procesů

Inkluzivní nábor

Méně předsudků. Více perspektiv. Lepší týmy. Trénink pro recruiters a hiring manažery, kteří chtějí najímat férově, vědomě a bez zbytečných filtrů. Pomáhá odhalit skryté předsudky, nastavit objektivní procesy, a přitom si zachovat vysoké nároky na kvalitu kandidátů.

1

Co (ne)znamená inkluzivní nábor a proč s ním začít právě teď: Srozumitelný rámec diversity, inkluze a rovnost v náboru; mýty vs. realita

2

Bias v náboru - jak fungují předsudky a kde ovlivňují rozhodnutí: rozpoznání neviditelných filtrů ve CV screeningu, pohovorech i komunikaci

3

Praktické principy inkluzivního procesu od job description až po nabídku: jazyk, vizuály, otázky, rozhodování - konkrétní zásady, které mají reálný dopad

4

Komunikace a postoj recruitera jako klíč k bezpečné candidate experience: práce s respektem, inkluzivní komunikace, přístup k odlišnostem a vědomá reprezentace firemní kultury

Nábor pro non-recruitery

Jak vybírat lidi s jistotou - i když to není váš full-time job. Trénink pro hiring manažery a další stakeholdery zapojené do náboru. Pomáhá pochopit celý proces, roli recruitera i roli hiring manažera, klást kvalitní otázky, vyhodnocovat odpovědi a dělat správná náborová rozhodnutí.

1

Role hiring manažera v náboru: co (ne)dělat a jak spolupracovat s recruiterem, jasné rozdělení rolí, očekávání, komunikace a zodpovědnosti

2

Recruitment briefing: jak si ujasnit, koho hledáme, formulace jasného náborového zadání, must-have vs. nice-to-have, preference vs. kompetence

3

Jak klást kandidátům smysluplné otázky: praktická cvičení, jednoduché techniky, trénink reálných situací

4

Rozhodování bez domněnek: jak hodnotit kandidáty objektivně a férově, skupinové vyhodnocení, jak sladit pohledy týmu

influze

Interkulturní kompetence

Lepší spolupráce napříč kulturami. Trénink pro všechny, kdo pracují v mezinárodním nebo kulturně různorodém prostředí a chtějí v něm lépe komunikovat, chápat rozdílné způsoby myšlení a vyhnout se zbytečným třecím plochám. Pomáhá sladit očekávání a podporuje efektivní spolupráci v diverzních týmech.

1

Co ovlivňuje naše kulturní nastavení a proč nestačí „být otevřený“: práce s pojmy jako kulturní programování, hodnoty, očekávání a pracovní styl

2

Rozpoznání kulturních rozdílů v komunikaci, rozhodování a spolupráci: praktické příklady napříč kulturami, mapování rozdílů v týmu nebo s obchodními partnery

3

Jak nepřecházet věci mlčením - bezpečné pojmenování kulturních nedorozumění: jazyk, který neútočí, ale propojuje - a strategie pro kulturní mosty

4

Interkulturní sebevědomí, empatie a flexibilita: adaptace bez ztráty autenticity, jak si udržet své hranice a přitom pochopit druhé

Vedení multigeneračních týmů

trenduje

Různé generace, různé potřeby, jeden tým. Trénink pro manažery, kteří chtějí porozumět dynamice mezi generacemi a vést tým tak, aby každý mohl přispívat naplno - bez předsudků, bez frustrace a bez „oni to mají jinak“. Pomáhá rozklíčovat hodnoty, motivace i styl spolupráce různých věkových skupin a přetavit rozdíly v sílu.

1

Trh 5 generací: úvod do kontextu, stav pracovního trhu, osobní zkušenosti účastníků, generační bariéry a předsudky

2

Generační programování: věcný pohled na každou generaci; jak komunikuje, co očekává od vedení, co jí dává smysl a jaké unikátní silné stránky přináší

3

Principy generačně inkluzivního vedení: vedení napříč generacemi, rozvoj psych. bezpečí, budování prostředí, kde mohou všechny generace spolupracovat

4

Multigenerační best-practice: co funguje v “generationally smart” firmách a jak to přenést do vlastního týmu, mini případové studie a týmová reflexe

T
Ý
M
O
V
É

T
R
É
N
I
N
K
Y

Stress Management

Stres zažíváme všichni. Rozdíl je v tom, jak s ním nakládáme. Praktický trénink pro všechny, kdo chtějí zvládat pracovní tlak s chladnou hlavou, neztrácet výkon ani energii - a mít stres pod kontrolou dříve, než začne řídit je.

1

Jak funguje stres a proč nás někdy ovládne: krátká neurobiologie stresu, typy stresorů, rozdíl mezi tlakem a přetížením

2

Co děláme pod tlakem a jak si to uvědomit včas: typické stresové reakce, vzorce chování, individuální stresové spínače

3

Techniky zvládání stresu, které skutečně fungují: krátkodobé i dlouhodobé strategie, deeskalace napětí v těle i mysli, práce s dechem, prioritizace, mikro-pauzy, základ mindfulness

4

Vědomá prevence: jak si nastavit hranice, zachovat energii a mluvit o přetížení, praktické tipy pro každodenní psychohygienu komunikace v týmu, kdy (a jak) říct dost

Budování odolnosti

novinka

Odolnost není talent, ale dovednost, kterou lze cíleně trénovat. V tomhle kurzu si ukážeme, jak funguje, co ji oslabuje a posiluje, proč bez ní výkon dlouhodobě nevydrží - a hlavně, jak ji budovat krok za krokem bez falešného přesvědčení, že musíme "vydržet všechno".

1

Odolnost vs. flexibilita: proč je resilience považovaná za kompetenci budoucnosti, jak vypadá v každodenní praxi, jaký je rozdíl mezi odolností a flexibilitou a proč potřebujeme obojí

2

Co se děje, když odolnost chybí vs. když je jí příliš: vztah k emoční inteligenci, dopad na výkon, vztahy, psychické zdraví i týmovou dynamiku

3

Jak budovat vnitřní stabilitu krok za krokem: komfortní zóna vs. zóna růstu, mikro-výzvy, techniky zvládání diskomfortu a náročných situací

4

Osobní plán odolnosti a každodenní návyky: praktické kroky pro dlouhodobou změnu, silné stránky, slepé skvrny a udržitelný výkon

Osobní efektivita nezačíná plným diářem, ale správně uchopenými prioritami. V tomto praktickém tréninku si účastníci udělají pořádek v tom, co je opravdu důležité, naučí se plánovat s ohledem na vlastní energii i typ práce, zvládat rozptýlení a říkat ne. A hlavně - vytvořit si návyky, které jim to celé pomohou udržet.

1

Priority pod tlakem: jak poznat, co má opravdu přednost, matice priorit, osobní filtrování, krizové vs. strategické úkoly, vnitřní i vnější očekávání

2

Time vs. Energy Management: jak pracovat chytře, biorytmy, typologie práce a její plánování podle mentální i fyzické energie

3

Rušiče, přepínání, zahlcení: jak vrátit soustředění zpět do hry, práce s notifikacemi, multitaskingem a přetížením, techniky pro hlubokou práci

4

Udržitelná změna: co zítra udělat jinak, aby to vydrželo, reflexe pracovních návyků, tipy pro efektivní plánování, práce s časovým blokem a mikronávyky

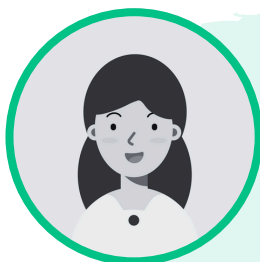
Koho potkáte?

Petra je naším důkazem, že rozvoj už se dávno nedělí na měkké a tvrdé dovednosti. Potkat ji můžete na seberozvojovém workshopu i při implementaci inovativních vzdělávacích nástrojů. Poznáte ji podle nakažlivého zápalu do profesního i osobního rozvoje.



Petra Molnár-Kelemen
People Development Consultant

Co na to klienti?



“S UpGrow spolupracujeme na rozvoji soft skills našich konzultantů. Na naše potřeby reagují flexibilně a rádi s nimi proto diskutujeme konkrétní vzdělávací potřeby. Během naší spolupráce prošlo tréninkem několik desítek konzultantů, kteří hodnotí školení velmi pozitivně. Spolupráci s UpGrow proto můžeme vřele doporučit.”

Talent Development Manager
Poradenská společnost

Váháte s výběrem kurzu?

Víte, co váš tým doopravdy potřebuje?

Máte pocit, že tým jede nadoraz, ale výsledky stagnují? Komunikace vážne, nebo se objevují skryté tenze? Chcete zacílit školení, které bude mít skutečný dopad - ale nevíte, kde začít? Těchto deset otázek vám pomůže podívat se na tým novými očima, identifikovat reálné potřeby a odhalit prostor pro zlepšení dřív, než se problémy projeví naplno.

1

Které konkrétní chování nebo dovednosti u týmu nejvíce ovlivňují jejich výkon - a kde aktuálně pozorujeme mezery?

2

Jaké typy situací tým nezvládá s dostatečnou jistotou (např. práce s prioritami, řešení konfliktů, prezentace návrhů)?

3

Jak se v týmu projevuje úroveň samostatnosti, zodpovědnosti a schopnosti rozhodovat - a co by ji mohlo posunout dál?

4

Jakou úroveň zpětné vazby, otevřené komunikace a aktivního naslouchání má tým zavedenou v každodenní praxi?

5

Které kompetence či hodnoty jsou klíčové z pohledu naší firemní strategie - ale tým je zatím neprojevuje v chování?

6

Jaká je současná týmová dynamika - a které faktory by mohly pomoci zvýšit důvěru, angažovanost nebo spolupráci?

7

S jakými konkrétními nároky se bude tým potýkat v příštím období (např. změna struktury, nový leadership, růst objemu práce)?

8

Jsou v týmu rozdíly v přístupu mezi jednotlivci nebo generacemi, které komplikují spolupráci nebo sdílení know-how?

9

Jaký rozvoj tým v minulosti absolvoval - a které metody či přístupy měly skutečný dopad (nebo naopak nefungovaly)?

10

Jaký typ změny by mělo školení skutečně přinést - a jak budeme tuto změnu po školení měřit nebo pozorovat?

Pokud vám otázky pomohly zmapovat směr, ale potřebujete si ho potvrdit, prokonzultovat nebo rovnou přetavit v konkrétní rozvojový plán, ozvěte se nám. Umíme potřeby týmů dobře číst - a pomůžeme vám navrhnout cílený rozvoj, který přinese výsledky.

TÝMOVÉ TRÉNINKY

TÝMOVÉ TRÉNINKY

TÝMOVÝ TRÉNINK	0,5 DEN (3-4 hodiny)	1 DEN (5-8 hodiny)	2 DNY (9 - 17 hodiny)
STANDARTNÍ CENA	30.000 CZK Praha 480.000 HUF Budapešť 1.220 EUR Barcelona	50.000 CZK Praha 810.000 HUF Budapešť 2.035 EUR Barcelona	85.000 CZK Praha 1.377.000 HUF Budapešť 3.500 EUR Barcelona
MNOŽSTEVNÍ CENA*	25.000 CZK Praha 405.000 HUF Budapešť 1.050 EUR Barcelona	45.000 CZK Praha 729.000 HUF Budapešť 1.835 EUR Barcelona	75.000 CZK Praha 1.215.000 HUF Budapešť 3.300 EUR Barcelona
CENA NEZAHHRNUJE	Extra costs for accommodation or transportation (outside listed locations). Refreshment costs, rental fees, or other charges at the event location unless agreed otherwise. VAT (according to the location/company headquarters of the client).		
STORNO PODMÍNKY	Cancellations are free up to 20 working days before courses abroad and 15 working days for Czech-based courses. Later cancellations incur a 50% fee; within 5 working days, 75% is charged regardless of location.		
* Discounted prices apply for at least 2 repeats of the same training within a calendar year.			

PROGRAMY NA MÍRU

I když si jedním zrovna listujete, naše školení nejsou tak úplně „z katalogu“. Každý tým je jiný - jiná témata, jiná energie, jiný kontext. Proto přizpůsobujeme obsah, formu i facilitaci tak, aby to dávalo smysl konkrétním lidem u vás ve firmě. A když je potřeba, vytvoříme celý rozvojový program úplně od nuly.

Obsah na míru. Styl, co sedí. Výsledky, které zůstávají.

→ Přesně zacílíme na kompetence, které váš tým skutečně potřebuje

→ Aktivně reflektujeme firemní kulturu a hodnoty a tím je pomáháme oživit

→ Pomáháme internímu týmu efektivně na školení navázat a pracovat s dlouhodobým dopadem

→ Přinášíme externí know-how přeložené do vašeho interního jazyku a kontextu

Co umíme?

- Analýzu vzdělávacích potřeb
- Kompletní learning design včetně metodologie i facilitačních nástrojů
- Tvorbu všech materiálů pro účastníky i facilitátory
- Samotnou realizaci tréninků (nebo předání know-how vašemu internímu týmu)
- Nástroje pro navazující práci - follow-up, sebehodnocení, týmovou reflexi

Jak to může vypadat?

- Trénink šitý na míru: Navrhujeme školení dle vašich potřeb, připravíme vše na klíč a školení sami zrealizujeme. Vy platíte za obsah na míru i profesionální realizaci.
- Interní rozvojový program na klíč: Vytvoříme celý program (např. leadership akademii) pro vaše interní lektory. Zahrnuje návrh, tvorbu materiálů, předávací workshop s interními facilitátory i první roll-out.

Ukázková kalkulace	Aktivita	Cena	Celková cena
Školení na míru	Formulace rozvojových cílů	10.000 CZK	začíná od 120.000 CZK
	Manuál trenéra	45.000 CZK	
	Materiály pro účastníky	10.000 CZK	
	Prezentace (slidedeck)	10.000 CZK	
	Walktrough (školení lektorů)	15.000 CZK	
	Realizace a roll-out školení	30.000 CZK	

MANAŽERSKÝ ROZJEZD

Tato akademie je vytvořena pro juniorní manažery a team leadery, kteří vedou týmy v dynamickém a prakticky orientovaném pracovním prostředí. Během **šesti půldenních modulů** si účastníci osvojí klíčové dovednosti vedení lidí - od efektivní komunikace a řízení týmu, přes řešení problémů, zaměstnancé angažovanosti až po zvládání náročných manažerských rozhovorů. Program propojuje praktické nástroje, reálné příklady z praxe a interaktivní cvičení, díky kterým se manažeři naučí motivovat a vést své týmy s jistotou v každodenním pracovním provozu.

*Z teorie do praxe:
manažerské dovednosti, které fungují každý den.*

1

ROLE MANAŽERA

- Přechod do role manažera: budování důvěry i respektu
- Role manažera: řízení sebe, vedení druhých, orientace na výsledky

2

EMOČNÍ INTELIGENCE

- Emoční inteligence: uvědomnění, regulace, empatie
- Asertivní manažerská komunikace
- Win-win principy ve vedení lidí

3

SITUAČNÍ LEADERSHIP

- Principy situačního leadershipu
- Analýza týmu
- Otevřená a konstruktivní zpětná vazba

4

VÝKONNÉ TÝMY

- Klíčové pilíře týmové efektivity
- Prioritizace a delegování úkolů
- Smysluplné cíle a KPIs: nastavení, měření, hodnocení

5

NÁROČNÉ MANAŽERSKÉ ROZHOVORY

- Přijímací, hodnotící i propouštěcí rozhovory
- Aktivní naslouchání a prevence konfliktů

6

MOTIVACE A ANGAŽOVANOST TÝMŮ

- Klíčové motivátory a nástroje angažovanosti
- Porozumění a budování loajality a retence

LÍDREM NAPLNO

Tato akademie je určena zkušeným manažerům, kteří chtějí rozvíjet strategické vedení, týmovou dynamiku a výkonnost. Během **šesti půldenních modulů** se zaměří na pokročilou komunikaci, koučovací přístup, práci se změnou a budování odolných týmů. Program propojuje praktické nástroje, sdílení zkušeností a konkrétní leadership techniky pro sladění týmových cílů se strategií firmy.

*Z manažerů lídry:
praktická akademie skutečného vedení.*

1

INSPIRATIVNÍ LEADERSHIP

- Úspěšné týmy: angažované, podporované a sebevědomé
- Pilíře autentického leadershipu
- Role firemních hodnot ve strategickém i operativním vedení týmů

2

PŘESVĚDČIVÁ KOMUNIKACE

- Podstata a budování důvěry v týmu
- Porozumění klíčovým stakeholderům a jejich potřebám
- Tajemství přesvědčivé komunikace
- Náročné rozhovory a zvládání konfliktů

3

BUDOVÁNÍ ODOLNÝCH TÝMŮ

- Emoční inteligence: uvědomnění, regulace, empatie
- Osobní i týmový wellbeing
- Budování psychické odolnosti
- Zvládání stresu v náročných situacích

4

EFEKTIVNÍ MANAŽERSKÉ ROZHODOVÁNÍ

- Identifikace a hodnocení rizik
- Efektivní řešení problémů
- Mapování odlišných rozhodovacích strategií
- Budování manažerského úsudku

5

STRATEGICKÉ VEDENÍ

- Význam týmové vize a mise
- Efektivní komunikace týmových i osobních cílů
- Change management - vedení lidí v období změn

6

LEADERSHIP BUDOUCNOSTI

- Inkluzivní leadership: vedení různorodosti v týmu
- Multigeneračních leadership
- Práce s týmovým potenciálem
- Koučování jako styl vedení

HR A TALENTOVÉ PORADENSTVÍ

Známe HR a talentové projekty do hloubky. Pomáháme firmám definovat strategii, tvořit nové procesy i rozjet změny, které mají dopad. Nejsme odborníci, co jednou poradí a zmizí - jsme partneři, který s vámi průběžně přemýšlí, tvoří, vyhodnocují, ladí a hlavně posouvají Vaše projekty i Váš interní HR tým dál.

Co s námi klienti řeší?

- Formulace HR & talentové strategie
- Analýza vzdělávacích potřeb
- Design a implementace rozvojové strategie
- Nastavení Performance Managementu
- Tvorba týmových vizí a hodnot
- Change management a rozjezd nových procesů
- Ad hoc poradenství, facilitace & brainstorming

Jak to může vypadat?

- Projektově - přijdeme, rozpracujeme, připravíme, dodáme.
- Konzultačně - mluvíme, doptáváme se, navrhujeme, směřujeme.
- Na retainer - jsme pravidelně s vámi, jako součást týmu.

Koho potkáte?

Při plánování talentových projektů či řízení HR změn Vás workshopy i individuálními konzultacemi může provázet Tereza. Nejčastěji se věnuje tématům jako je rozvoj leadershipu, strategie rozvoje a vzdělávání i facilitaci týmové dynamiky. Klienti oceňují její schopnost rychle pochopit businessový kontext, klást strategické otázky a citlivě vést i náročné projekty k praktickým výsledkům.



Tereza Maisnerová
Founder a People Development Partner

Co na to klienti?



„Tereza patří mezi nejkvalitnější profesionály, se kterými jsem kdy spolupracovala. Dokáže si rychle získat důvěru lidí a efektivně jim předávat know-how. Má silný tah na branku, je pragmatická, orientovaná na řešení a velmi náročná na kvalitu odvedené práce. Mohu ji s naprostou důvěrou doporučit jako profesionální partnerku ke spolupráci i lektorku a koučku.“

Talent Development Director
Personálně-poradenská společnost

TVORBA VZDĚLÁVACÍ STRATEGIE

Než začnete navrhovat jakýkoli trénink, je klíčové vědět, proč, pro koho a s jakým cílem. Tento jednoduchý 10krokový postup vám pomůže připravit rozvojový program interně a smysluplně. A když budete chtít partáka, rádi to vyladíme spolu.

1

Identifikujte organizační cíle a potřeby: Diskutujte s vedením o strategických cílech. Využijte nástrojů jako je SWOT analýza k identifikaci silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb.

2

Analyzujte publikum: Segmentujte cílovku (zaměstnance) podle rolí, oddělení i zkušeností. Strategii budete tvořit pro jednotlivé cílovky zvlášť. Nezapomeňte reflektovat také jejich vzdělávací preference (kulturní, jazykové, časové).

3

Stanovte jasné rozvojové milníky: Vytvořte plán, který definuje rozvojové cíle jednotlivých cílovek v čase. Ideální rozvojový plán je transparentní, dostupný všem a propojený s plánem kariérního postupu i systémem hodnocení výkonu.

4

Promyslete návratnost investice: Rozdělte své rozvojové cíle na dlouhodobé a urgentní. Zhodnoťte odbornost, kapacitu a nákladovou efektivitu interního týmu oproti externím dodavatelům. Najděte specializovaného rozvojového partnera, který může vykrýt chybějící interní expertizu či kapacitu a ušetřit výdaje.

5

Tvořte osnovy a obsah: Volte (či tvořte) rozvojové programy, které jsou šité na míru identifikovaným rozvojovým potřebám a odpovídají stanovenému rozvojovému plánu. Nevybírejte z katalogů; vy víte nejlépe, co vaše firma potřebuje.

6

Komunikujte efektivně: Rozhodněte, kdo je zodpovědný za komunikační i logistické zajištění akcí. Spust'te účinnou a konzistentní komunikační kampaň týkající se všech rozvojových aktivit, blížících se školení i dlouhodobé strategie.

7

Implementujte a pilotujte: Začněte s pečlivě vybranou skupinou zaměstnanců v rámci pilotního programu. Dále stanovte jasná nominační kritéria, dle kterých bude možné plánovat účast zaměstnanců na aktivitách dle rozvojového plánu.

8

Monitorujte a podporujte proces učení: Zaměřte se na problémy či výzvy, s nimiž se během implementace z pohledu manažera, organizátora, facilitátora či účastníka setkáváte. Odstraňujte postupně překážky v procesu učení.

9

Vyhodnocujte efektivitu: Nastavte způsob, jak sledovat a měřit reálný přínos vzdělávání - od jednoduchých follow-up nástrojů až po konkrétní indikátory změny v chování, výkonnosti či atmosféře týmu. Pamatujte, že subjektivní spokojenost účastníků nestačí a o skutečném dopadu vzdělávání vám často nic neřekne.

10

Podporujte proces neustálého učení a rozvoje: Pracujte na kultivaci firemní kultury, která je otevřená neustálému zlepšování se. Vytvářejte systém, kde se mohou lidé organicky učit jeden od druhého, cení si zpětné vazby a aktivně sdílejí své zkušenosti. Správný externí parták vám pomůže hledat způsoby, které jsou dlouhodobě udržitelné a účinné.

Performance Management

Řízení výkonnosti (Performance Management) je klíčový proces, který propojuje strategii společnosti s výkonem jednotlivců a týmů. Jde o kontinuální cyklus nastavování cílů, měření výkonu a poskytování zpětné vazby. Správně nastavený systém přispívá nejen k dosažení obchodních výsledků, ale také k rozvoji zaměstnanců a jejich angažovanosti.

Obvyklé chyby v performance managementu

- ➔ **Složitost procesů:** Nepřehledné nebo administrativně náročné procesy odrazují manažery i zaměstnance.
- ➔ **Nejasnost cílů:** Chybí konkrétní, měřitelné a realistické cíle, které jsou v souladu s firemní strategií.
- ➔ **Nedostatek zpětné vazby:** Mnoho firem opomíjí pravidelnou a konstruktivní zpětnou vazbu.
- ➔ **Oddělení cílů od hodnot:** Cíle často neodrážejí firemní hodnoty, což může vést ke ztrátě motivace.
- ➔ **Neefektivní alokace zdrojů:** Firmy často investují do složitých interních procesů, které nepřinášejí očekávané výsledky.

Na co se nejčastěji zapomíná

- **Pilotní implementace:** Fáze testování jednotlivých částí procesu v jednotlivých týmech. Pozor, otestování efektivity Performance Management systému bude vždy trvat minimálně jeden celý PM cyklus (kalendářní rok). Naše zkušenost jasně říká, že po jednom kvartálu vám pšenka nepokvete. Neříkejte hop, dokud jste úspěšně nepřeskočili do dalšího performance evaluation období (a nemáte alespoň 80% angažovanost napříč týmy). Pak už jen dolad'ovat na základě zpětné vazby.
- **Udržitelnost:** Na úspěšný konec je třeba myslet už od začátku a vše plánovat s ohledem na finální udržitelnost celé strategie. Klientovi proto pomáháme s přípravou pravidelné komunikace, podpůrných materiálů a dlouhodobého zapojení klíčových skupin zaměstnanců. S přechodem do druhého kalendářního PM období také pomáháme s vyhodnocením celého procesu a jeho dopadu na angažovanost, výkonost, rozvoj, nábor i retenci.

Performance Management

Případová studie

Implementace nového Performance Management Systému

Jeden z našich e-commerce klientů si během prvních kroků implementace nového Performance Management systému rychle uvědomil, že projekt vyžaduje komplexní strategické řízení, efektivně nastavené a nepřiliš komplikované procesy, změnu mindsetu na všech úrovních řízení a zejména silnou podporu externího partnera pro všechny manažery. Tito manažeři se musí zároveň naučit formulovat týmové a individuální cíle a efektivně je provázat s firemní strategií.

Naš přístup

- **Koncepce a návrh:** Vypracovali jsme detailní projektový plán, zmapovali priority, rozdělili si úkoly a připravili strategii zapojení všech důležitých stakeholderů. S klientem jsme pečlivě pojmenovali, které úkoly mohou s podporou zvládnout z interních zdrojů a které pikantérie raději nechají na nás.
- **Rámec nastavování cílů:** Představili jsme komplexní rámec nového systému hodnocení výkonu včetně časového rozložení a přípravy konkrétní metodologie pro stanovování efektivních strategických SMART cílů, kaskádování týmových cílů, KPIs i růstových individuálních cílů. Využili jsme našich dosavadních zkušeností s implementací PM u jiných klientů, a pomohli tak klientovi vycílit potenciální chyby ještě před začátkem.
- **Školení a metodologická podpora manažerů:** Ušili jsme na míru Performance Management školení pro všechny úrovně manažerů i klíčové členy HR týmu. Jeho cílem bylo představit cíle, benefity i postupy nového PM procesu a předat manažerům všechny praktické nástroje, které budou potřebovat v praxi pro efektivní nastavování cílů i předávání zpětné vazby ve svých týmech. Součástí byla také detailní metodologická podpora a rejstřík příkladů SMART cílů, ze kterých mohou zástupci jednotlivých týmů čerpat inspiraci.

Klíčové pozitivní dopady spolupráce

- Jednodušší a smysluplnější procesy pro řízení výkonu v jednotlivých týmech.
- Větší angažovanost zaměstnanců se strategickými cíli firmy i větší týmová produktivita.
- Výrazná úspora nákladů díky hladké implementaci a efektivnímu předcházení nejčastějším chybám.
- Rychlejší implementace bez obvyklých obstrukcí a komplikací během roll-outu.

MĚŘENÍ ZAMĚSTNANECKÉ ANGAŽOVANOSTI

EES (Employee Engagement Survey - česky měření zaměstnanecké angažovanosti) je škálovatelný a datově podložený nástroj pro měření zaměstnanecké zkušenosti v klíčových oblastech, které ovlivňují angažovanost, výkon a vlastní odpovědnost lidí napříč organizací. Slouží jako základ pro cílené rozvojové aktivity, zvyšování motivace a zlepšování firemní kultury.

Proč to funguje?

- Pomáhá lépe porozumět potřebám zaměstnanců.
- Posiluje důvěru a otevřenou komunikaci.
- Odhaluje skryté bariéry výkonu a motivace.
- Slouží jako spolehlivý podklad pro cílený leadership a změnu kultury.

Co měříme?

- motivaci, sounáležitost, důvěru
- srozumitelnost cílů, rolí a očekávání
- podporu výkonu (nástroje, procesy atd.)
- podporu růstu, učení a kariérní možnosti
- efektivitu spolupráce a komunikace

Jaké výstupy získáte?

- Přehledný závěrečný report pro vedení
- Segmentované výsledky pro jednotlivé týmy nebo úrovně
- Doporučení pro akční kroky a možnost navazujících workshopů

Ukázková kalkulace	Příprava dotazníků a sběr zpětné vazby	Analýza, interpretace a reporting	Celková cena
25 - 75 zaměstnanců	55. 000 CZK	od 25.000 CZK	začíná od 80.000 CZK
76 - 150 zaměstnanců	55.000 CZK	od 45.000 CZK	
151 - 250 zaměstnanců	55.000 CZK	od 65.000 CZK	

CO JE 360° ZPĚTNÁ VAZBA?

360° zpětná vazba je efektivní rozvojový nástroj, který poskytuje zaměstnancům (nejčastěji manažerům) anonymní a strukturovanou zpětnou vazbu z více úhlů pohledu - od nadřízených, kolegů, podřízených i dalších spolupracovníků. Jejím cílem je podpořit sebereflexi, porozumění vlastnímu působení v týmu a identifikaci silných stránek i oblastí pro rozvoj. Oproti tradičnímu hodnocení shora dolů otevírá prostor pro otevřenou a důvěryhodnou kulturu zpětné vazby napříč týmem i celou organizací. Pomáhá tak nejen zlepšovat výkon, ale také předcházet nedorozuměním, posilovat vztahy a vést citlivější rozhovory založené na datech, ne dojmech. Celý proces facilitujeme tak, aby byl bezpečný, konstruktivní a smysluplný pro jednotlivce i firmu jako celek.

Proč to funguje?

- Komplexní pohled na výkon i chování díky zpětné vazbě od kolegů, podřízených i nadřízených.
- Posiluje důvěru a otevřenou komunikaci.
- Odhaluje skryté bariéry výkonu a motivace.
- Slouží jako spolehlivý podklad pro cílený leadership a změnu kultury.

Jak to probíhá?

Proces 360° zpětné vazby je navržen tak, aby byl pro všechny zúčastněné co nejefektivnější a zároveň respektoval vysokou míru důvěrnosti a relevance. Společně nastavíme klíčové kompetence (můžeme využít váš existující model nebo navrhnout nový) a vytvoříme na míru přizpůsobený hodnoticí dotazník. Vyplnění probíhá online, zabere max. 20 minut a zapojení jsou nadřízení, kolegové, podřízení i další relevantní respondenti. Celý proces je anonymní a plně digitální, s možností individuální interpretace výsledků a návrhů dalšího rozvoje.

Co vše je součástí?

- přizpůsobený 360° dotazník s cca 150 otázkami
- online sběr dat (běžně 15-45 respondentů na osobu)
- dva výstupní reporty: pro hodnoceného a jeho nadřízeného
- 90minutový individuální debrief s konzultantem

Cenové podmínky

360° zpětná vazba	Příprava dotazníků a sběr zpětné vazby	Analýza, interpretace a reporting	Celková cena
Ukázková cena (5 manažerů)	35 000 Kč celkem	15 000 Kč / osoba	110 000 Kč celkem / 5 manažerů

BEHAVIORÁLNÍ DIAGNOSTIKA

Behaviorální diagnostika pomáhá odhalit, jak lidé přirozeně jednají, komunikují a spolupracují. Ukazuje nejen to, v čem vynikají, ale i co je může brzdit v konkrétních rolích či týmových situacích. Díky jasným profilům chování dokážeme lépe nastavit rozvoj, zlepšit týmovou spolupráci a zacílit leadership tak, aby odpovídal realitě, ne jen dojmům.

Proč to funguje?

- ➔ **Praktické výstupy místo složité psychologie:** Diagnostika je snadno srozumitelná, orientovaná na konkrétní pracovní situace a využitelná okamžitě.
- ➔ **Odhalí vzorce, které jsou pod povrchem:** Umožní pochopit, proč někteří lidé přirozeně přebírají vedení, jiní jdou do detailu, a další tlačí na výsledek.
- ➔ **Pomáhá stavět vyvážené týmy:** Ukáže, jak se jednotlivé styly doplňují nebo střetávají, a jak s tím vědomě pracovat.
- ➔ **Skvělý základ pro leadership i nábor:** Pomáhá lídrům rozvíjet lidi cíleně a recruiterům lépe číst kandidáty.

Jak to probíhá?

Nejprve společně stanovíme, na jaké kompetence nebo pracovní situace se chceme zaměřit. Podle toho upravíme test, který mapuje preferované chování, nikoli osobnost. Účastník ho vyplní online, my následně analyzujeme odpovědi včetně vzorců a srovnání s požadavky dané role. Výsledkem je srozumitelný report s doporučeními, který následně interpretujeme účastníkovi i jeho manažerovi - ať už pro rozvoj, kariéru nebo nábor.

Cenové podmínky

Ukázková kalkulace	Příprava dotazníků a sběr zpětné vazby	Celková cena
Behaviorální diagnostika	standardizovaný dotazník, online testování, analýza, report a interpretace	7.500 CZK / osoba
Design testování na míru	tvorba dotazníku na míru požadavků a kompetenčních rámců klienta	15.000 - 35.000 CZK / dotazník

FIREMNÍ KOUČINK

Individuální koučink je jedním z nejefektivnějších nástrojů rozvoje dovedností i mindsetu, protože nabízí kvalitní, důvěrný prostor pro řešení konkrétních potřeb zaměstnanců i manažerů. Umožňuje hlubší sebereflexi, otevírá nové perspektivy a pomáhá přenášet osobní uvědomění do každodenní praxe. Vztah mezi koučem a klientem je založen na důvěře a respektu, přičemž vždy dbáme na to, aby si klient mohl vybrat kouče, který mu sedí osobnostně i profesně - včetně business koučů se zkušenostmi z leadershipu. Koučink vnímáme jako individuální cestu, nikoli univerzální postup, a náš přístup proto vždy přizpůsobujeme konkrétní situaci a cíli klienta.

Jak to probíhá?

Individuální koučink probíhá formou 60minutových setkání, která preferujeme osobně - v prostorách vaší firmy, v našem zázemí nebo i venku na čerstvém vzduchu formou Walk&Grow koučinku, který podporuje kreativitu, soustředění a uvolněný dialog. Koučink lze ale realizovat i online nebo hybridně. Frekvence se obvykle pohybuje mezi 1x za 14 dní až 1x za měsíc a vždy ji přizpůsobujeme potřebám klienta. V současnosti koučink funguje také jako velmi oblíbený zaměstnanecký benefit - lidé totiž upřednostňují zaměstnavatele, kteří nabízí podporu v osobním růstu, wellbeingu a péči o duševní zdraví. V takovém případě kromě individuální spolupráce umíme navrhnout i různé formy balíčků firemního koučinku.

S kým se potkáte?

Na koučinku se můžete potkat třeba s Bárou. Pomocí psychologického koučování pomáhá klientům zvládat náročné pracovní výzvy, posilovat odolnost, zlepšovat produktivitu pod tlakem a zejména zvyšovat psychickou pohodu. Mezi její klienty patří maminky na rodičovské dovolené i vysoce postavení manažeri. A spolupráci s ní si chválí všichni bez rozdílu.



Cenové podmínky

Firemní koučink	Při zapojení 1 zaměstnance	Při zapojení 5 zaměstnanců	Při zapojení 10 zaměstnanců
5 koučinkových setkání	2 500 Kč / hod. (cel. 12 500 Kč)	2 000 Kč / hod. (cel. 50 000 Kč)	1 700 Kč / hod. (cel. 85 000 Kč)
10 koučinkových setkání	2 000 Kč / hod. (cel. 20 000 Kč)	1 700 Kč / hod. (cel. 85 000 Kč)	1 250 Kč / hod. (cel. 125 000 Kč)

Jak pracujeme



01

ANALÝZA POTŘEB

Uděláme si čas, abychom se vzájemně poznali. Zajímá nás, co opravdu potřebujete a vztahy stavíme na oboustranné důvěře.



02

DESIGN A TVORBA

Všechna školení vám šijeme na míru. Od prvního kreativního nápadu až po implementaci konkrétních řešení hledáme metody a formáty, které nejvíce sedí vaší firmě, hodnotám a týmům.



03

REALIZACE ŠKOLENÍ

Naše práce nás baví. Neustále hledáme nové nástroje, jak vám pomoci rozvíjet vaše silné stránky a dosahovat vašich profesních cílů. Snažíme se hledat správný balanc mezi učením a zábavou, aby každé naše setkání bavilo vás i nás.



04

DLOUHODOBÝ ROZVOJ

Věříme, že se lidé mohou a chtějí zlepšovat neustále. Záleží nám na dlouhodobém dopadu našich rozvojových aktivit a zakládáme si na dosahování skutečných výsledků a změn.



05

PARTNERSTVÍ

Zakládáme si na spokojených a dlouhodobých vztazích. Chceme být totiž vaším partnerem, nejen dodavatelem.

UPGROW



UPGROW/