



Motto :....dosáhnout cíle sám bez podpory je těžké, ne-li nemožné..

CONSULTING

- **MANAGERSKÉ PORADENSTVÍ**
- **PERSONÁLNÍ PORADENSTVÍ**
- **EXPORTNÍ PORADENSTVÍ**
- **KOUČINK**
- **TVORBA STRATEGIE**

Dosavadní praxe, zkušenosti, prožité příběhy i elementární empatie mi dávají odvahu nabídnout využití mých dovedností ve prospěch těch, kteří to potřebují a chtějí. Zkušenosti ze založení, budování a vedení velké mezinárodní společnosti doplněné zkušenostmi s vedením živnosti jsou mnohdy nepřenositelné. Podnikání, zahajované začátkem devadesátých let po revoluci mělo nádech tajemného a nepoznaného. První konfrontace s realitou českého podnikání byly nezapomenutelné. Úspěchy i neúspěchy byly vždy motorem a impulsem ke zlepšování sebe sama.

Vlastní chyby jsou většinou nejpoučnější. Přijmout rady od rádčů se zpravidla zdráháme, ledaže dojdeme k přesvědčení, že rádce popisuje to, co opravdu prožil.

Evropský region je zmítán domnělou krizí. Ve skutečnosti se však jedná o hlubokou krizi morálky, jejíž léčení zabere mnoho času a obětí. Managerské, personální a exportní poradenství doplněné koučováním může prospět především podnikatelům, kteří chtějí přejít od pocitového řízení a vedení lidí do více profesionálního pojetí managementu. Kdo vede a řídí, musí vidět cíl, vysvětlit týmu proč byl cíl vytýčen a bedlivě sledovat, jestli všechny činěné kroky k cíli vedou.

Vytýčení cíle, stanovení strategie, motivování, kontrolování a podporování lidí je to nejdůležitější, co se od leadera - manažera očekává a žádá.

V žádném případě však neplatí, že využívání selského rozumu v podnikání je chybou. Naopak.

Stále stojí za to zlepšovat svoji osobnost, být týmovým hráčem, hrát podle pravidel, důvěřovat a důvěru poskytovat.

Bořivoj M I N Á Ř



Managerské poradenství

- ❖ Poskytujeme služby spojené s řízením firmy a jejím rozvojem. Nabízíme manažerům inspirativní i osvědčená řešení, znalosti, dobré příklady, srovnání s jinými společnostmi.
- ❖ V komerčních firmách se zaměřujeme na oblasti zvýšení výkonu obchodu, snižování nákladů a efektivitu lidských zdrojů
- ❖ Interim management

Personální poradenství

- ❖ Nábor lidí
- ❖ Zpracování a implementace procesů personálního rozvoje.
- ❖ Příprava a realizace Assessment Centre včetně využití standardizovaných testovacích technik.
- ❖ Zajištění Development Centre včetně zpracování plánů profesního rozvoje (vzdělávacích plánů a projektů).
- ❖ Navrhování a zavádění systémů hodnocení zaměstnanců.



Exportní poradenství



- ❖ Exportní poradenství
 - ❖ Konzultace
 - ❖ Marketingové studie interní
 - ❖ Marketingové studie externí
 - ❖ Příprava pro export
 - ❖ Vyhledávání partnerů v cizině
 - ❖ Přímý export českého zboží
 - ❖ Obchodní jednání s cizinci
 - ❖ Zajišťování výstav v cizině
 - ❖ Návrhy reklamních materiálů
 - ❖ Certifikace zboží v zahraničí
- ❖ Cílem služeb k rozvoji exportních schopností je napomoci rozvoji společností a podpořit jejich orientaci na kredibilní trhy mimo EU, ale i v jejím rámci. Zahrnují analýzu vývozního potenciálu společnosti, stanovení cenových, technických a užitných parametrů výrobku, aby byl v zamýšleném teritoriu prodejný, popis cílových schopností podniku zajišťujících jeho konkurenceschopnost v zahraničí a zajištění finančních zdrojů pro dosažení takovýchto schopností. Jejich důležitou součástí je marketing a zprostředkování exportních zakázek, zařazení společnosti do dodavatelského konsorcia a zajištění exportního financování a pojištění.

Exportní strategie

- ❖ Produkt portfolio - výběr produktů k exportu
- ❖ Cílové trhy
- ❖ Analýza makroprostředí (demografické, ekonomické, kulturně-sociální, legislativní, přírodní, technologické prostředí)
- ❖ Definice cílových skupin, segmentace trhu
- ❖ Odhady poptávky na základě analýzy primárních (vlastní výzkum, zajištění statistického vyhodnocení primárních dat) a sekundárních dat (zprostředkovaná data)
- ❖ Definice konkurenčního prostředí
- ❖ Tvorba marketingového mixu – benchmarking vytipovaných trhů (makroekonomická kritéria)
 - ✓ Analýza konkurence
 - ✓ kvalita lidí v týmech
 - ✓ kvalita
 - ✓ úroveň trhu
 - ✓ cena
 - ✓ požadavky a přání zákazníka
 - ✓ pokrytí
 - ✓ konkurenční výhody
 - ✓ způsob prodeje
 - ✓ technické parametry
- ❖ Rizika trhu-válka, nepokoje, korupce, mafie, náboženství, nacionalismus
- ❖ Nalezení partnera v dané destinaci
 - ✓ Partnerská firma
 - ✓ Obchodní zástupce
 - ✓ Vlastní dceřiná společnost 100%
 - ✓ Společný podnik s účastí místní osoby
- ❖ Úprava organizační struktury
- ❖ Definice kompetenčního modelu - přiřazení pravomocí a odpovědnosti jednotlivým pozicím v organizační struktuře
- ❖ SWOT analýza
- ❖ Akční plán
 - ✓ Termínový plán
 - ✓ Zodpovědné osoby
 - ✓ Finanční náklady předpokládané
 - ✓ Zdroje - finance, lidi, informace, kooperace, poradenství
 - ✓ Milestone



Koučink



- ❖ Profesní a výkonnostní koučink;
- ❖ Týmový koučink;
- ❖ Koučink v oblasti osobního rozvoje.

Cílem koučinku je odstranění vnitřních bariér koučovaného tak, aby využíval maximálně svůj potenciál a stal se spokojenějším a úspěšnějším.

- ❖ Proces mu umožní jasně si stanovit své cíle, způsoby jejich dosažení, a také jak jich dosahovat rychleji a s větší efektivitou, než pokud by koučink nevyužíval;
- ❖ Koučink je založen na vytvoření důvěryhodného vztahu mezi koučovaným (klientem) a koučem a schopností kouče naslouchat, podporovat, poskytovat pozitivní zpětnou vazbu a ptát se.
- ❖ Koučink je určen každému, kdo se chce dále rozvíjet, řeší problémy v práci či osobním životě, přemýšlí nad změnami, nad sebou, rodinou, pracovníky, hledá další možnosti a cesty, kudy se ubírat.

