



KR Rudolf Javurek
jednatel Import
Volkswagen Group s.r.o.

Úspěšná firma má téměř neomezenou životnost. Naproti tomu podnikatel, resp. podnikatelka chtějí zavčas odejít na zasloužený odpočinek nebo se případně věnovat zcela odlišným úkolům a čelit novým výzvám. To s sebou nese zpravidla otázku, co bude s firmou v budoucnosti a především jakým způsobem má proběhnout podnikatelské a jednatelské nástupnictví. Pro zajištění další existence firmy je nezbytné předat ji do nových rukou.

Viděno z venku patří tato výměna ve vedení firmy k zcela samozřejmému a běžnému cyklu v životě firmy. Přesto je pro trvalý rozvoj firmy nezbytné tento krok připravit včas, cíleně a velice pečlivě. Konec konců tento krok znamená pevný základ pro budoucí obchodní úspěch. V podnikání platí, že se výhybky musí nastavit ve směru „zajištění budoucnosti“. Představa, že nástupce – ať už jím bude člen rodiny, nebo jednatel firmy – převezme podnik a usne na vavřínech svého předchůdce, je nejen nereálná, ale také jednoduše mylná. Naopak dlouhodobá a systematická příprava nástupce pomocí cíleného vzdělávání a školení, včasné zasvěcení do obchodu a zapojení do konkrétních úkolů je tou jedinou správnou a nezbytnou cestou. Za tímto účelem jsme vytvořili Akademii pro nastupující generaci majitelů, ředitelů podniků (Junior Executive Academy) při IPFM.

V této brožuře Vám chceme představit kvalifikační program pro podnikové nástupnictví speciálně koncipovaný pro síť prodejců v divizi Import Volkswagen Group s.r.o. (IVG) se zaměřením na praxi, jehož cílem je vytvořit pevný základ pro budoucí fungování Vašeho podnikání. Náš program se zabývá rozvojem odborných i osobních kompetencí. Budoucí manažer se naučí chápat firmu jako živoucí a komplexní organismus a bude schopný přijímat správná rozhodnutí napříč všemi sférami obchodní činnosti za účelem dosažení úspěchu.



Prof. Dr. Dr. h.c. Horst Günter
ředitel a děkan IPFM

Institut pro průmyslový a finanční management (IPFM) je business institut, který byl založen v roce 1998 převážně českými dceřinými společnostmi nadnárodních korporací.

Jeho cílem je nabídnout současným i budoucím vedoucím pracovníkům kvalitní, vysoce hodnotný a fundovaný kvalifikační program, který se v rámci **Akademie pro nastupující generaci majitelů, ředitelů podniků** zabývá nejdůležitějšími tématy z oblasti podnikového nástupnictví. Otázka nástupnictví je centrální problém především v rodinných podnicích. Akademie si klade za cíl zprostředkovat lidem z této sféry specifická doporučení pro vedení firmy. Zabýváme se všemi podnikatelskými kompetencemi, které kandidát na převzetí podnikání potřebuje pro dosažení podnikatelského úspěchu v budoucnosti. Kromě odborných kompetencí se zaměřujeme také na rozvoj osobních schopností a dovedností, jakož i na zdokonalení rozhodovací síly a adekvátního vystupování v obchodním životě. Společně s vysokou motivací a vysokou angažovaností jsou tyto vědomosti pevným základem pro úspěšnou budoucnost Vaší firmy.

Cílová skupina

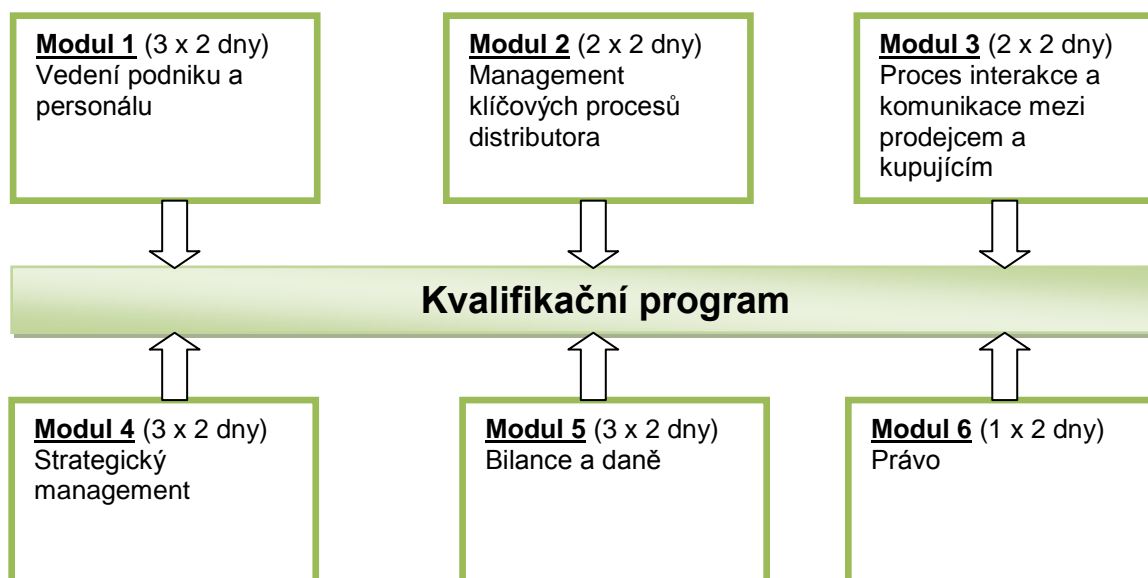
Synové a dcery majitelů nebo vedoucí pracovníci mimo rodinu jako potenciální nástupci ve vedení sítě prodejců VW CZ

Stanovení cílů

Systematické zlepšování jak odborných tak osobních kompetencí vedoucích pracovníků v obchodě s motorovými vozidly

Rozvrh hodin

Kvalifikační program se skládá z různých vzdělávacích modulů, které slouží k systematickému zlepšování odborných a osobních kompetencí.



Vedení podniku a personálu

1. Vedení podniku

Cíl: Získání odborných a metodických kompetencí

Náplň tréninku:

- Efektivní vedení
- Cíle a jejich rozvoj v rámci firmy
- Komunikace jako manažerský úkol
- Rozdělení úkolů a odpovědnost ve firmě
- Metody: KVP – nástroje a způsob chování: realizace standardů Automotive

2. Manažer

Cíl: Získání především osobních kompetencí

Náplň tréninku:

- Pochopení manažerské profese a jejích hodnot
- Delegace, motivace, řešení problémů
- Vizualizace procesů, jejich zlepšování a stanovení
- Poskytování a přijímání cenné zpětné vazby
- Sebeřízení, priority a plánování času

3. Vedení personálu

Cíl: Získání odborných a metodických kompetencí

Náplň tréninku:

- Principy vedení
- Posouzení personálu a chyby při hodnocení
- Nástroje pro personální rozvoj
- Reflexe vlastního stylu vedení

Organizační informace

- ✓ Přednášející: Prof. Dr. Berndt Mayer, Kersten Janik, Martin Škorba
- ✓ Jazyk: němčina se simultánním tlumočením, čeština
- ✓ Délka trvání: 3 x 2 dny (pátek a sobota)

Management klíčových procesů distributora

Cíl: Získání odborných kompetencí

Náplň tréninku:

- Model obchodování a procesy s ním spojené
- Identifikace klíčových procesů v prostředí CRM
- Organizační požadavky na efektivní management procesů
- Měření procesů (KPIs)
- Podpora IT a automatizace procesů

Organizační informace

- ✓ Přednášející: Prof. Dr. Wolfgang Renninger, Prof. Dr. Günter Schicker
- ✓ Jazyk: němčina se simultánním tlumočením
- ✓ Délka trvání: 2 x 2 dny (pátek a sobota)



Proces interakce a komunikace mezi prodejcem a kupujícím

Cíl:

- Odborné kompetence: znalosti o chování kupujících a prodejců při osobním prodeji
- Metodické kompetence: vhodná forma servisu, sales excellence
- Sociální kompetence: psychologie prodejce

Náplň tréninku:

- Sales management
- Chování kupujícího a prodejce
- Service management



Organizační informace

- ✓ Přednášející: Prof. Dr. Christiane Hellbach
- ✓ Jazyk: němčina se simultánním tlumočením
- ✓ Délka trvání: 2 x 2 dny (pátek a sobota)



Strategický management

Cíl:

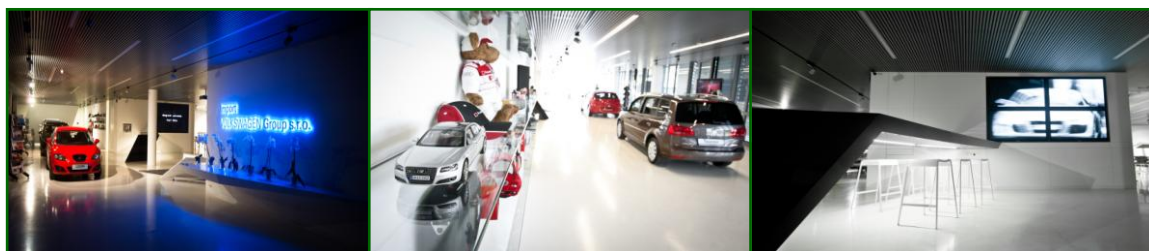
- Zprostředkování dovedností k rozvoji specifické strategie (opírající se o analýzu podniku a tržního prostředí) a její realizace ve vlastní firmě

Náplň tréninku:

- Rozvoj a implementace strategie firmy
- Balanced scorecard
- Analýza SWOT, analýza KPI
- Change management
- Projekt z praxe AUDI

Organizační informace

- ✓ Přednášející: Lenka Odehnalová
- ✓ Jazyk: čeština
- ✓ Délka trvání: 3 x 2 dny (pátek a sobota)



Bilance a daně

1. Bilanční analýza

Cíl:

- Znalosti z oblasti bilanční analýzy, které jsou pro obchodníka důležité

Náplň tréninku:

- Znalosti druhu a struktury výkaznictví (bilance, výkaz zisku a ztrát, roční závěrka)
- Analýza jednotlivých položek (časová struktura, obsah)
- Ekonomická analýza firmy: Jaké informace poskytuje výkaznictví?

2. Daňové aspekty – základní principy daňového systému v České republice

Cíl:

- Zprostředkování základních znalostí o zdanění

Náplň tréninku:

- Daňová struktura a právní úpravy národních daní
- Daň z příjmu právnických osob a daň z přidané hodnoty
 - Kdo platí? / Jak vysoké jsou daně? / Z čeho se odvádějí daně?
 - Specifické oblasti v obchodu s automobily
 - Nákup vozu (v hotovosti / na úvěr / leasing)
 - Převod vlastnictví (právní a daňové aspekty)
 - Slevy a bonusy od dovozce
 - Reklamní nástroje (slevy, dárky, atd.)
 - Daňové doklady (faktury, splátkový kalendář, atd.)
- Daň z motorových vozidel
 - Kdo platí? / Jak vysoké jsou daně? / Z čeho se odvádějí daně?

Organizační informace

- ✓ Přednášející: Marek Maule, daňový poradce
- ✓ Jazyk: čeština
- ✓ Délka trvání: 3 x 2 dny (pátek a sobota)

Právo

Cíl:

- Právní znalosti, které jsou pro obchodníka důležité

Náplň tréninku:

- Obchodní právo, především uzavírání smluv, zastupování, kupní smlouva, závady, přechod vlastnictví
- Právo obchodních společností, především odpovědnost statutárních orgánů, transakce mezi osobami v právním vztahu
- Koupě společnosti (fúze & akvizice)
- Pracovní právo (z hlediska zaměstnavatele)
- Realitní právo (nájemní smlouvy)
- Vedení sporů a rozhodčí řízení
- Financování
- Insolvenční právo z pohledu věřitele a dlužníka
- IP (známkové právo a reklama)
- Pravidla dědické posloupnosti

Organizační informace

- ✓ Přednášející: Mgr. Arthur Braun
- ✓ Jazyk: čeština
- ✓ Délka trvání: 1 x 2 dny (pátek a sobota)



Volitelné předměty

V případě zájmu může akademie realizovat níže uvedené doplňkové nebo samostatné kurzy ve formě intenzivního tréninku:

1. Business etiketa

Cíl: Osvojení si správné společenské etikety a přiměřeného chování v obchodním životě

Náplň tréninku:

- Základy správných pravidel chování v obchodním životě (např. pozdrav, oslovení, oblečení, pracovní oběd/večeře, společenská konverzace, dárky, prezentace, telefonování)
- Pravidla chování ve firmě (např. porady, jednání, konfliktní rozhovory, networking, firemní oslavy)

2. Business jazyky:

- němčina
 - angličtina
 - ruština
-
- Jazykové kurzy pořádáme pod vedením centra cizích jazyků partnerů naší univerzity (TU Braunschweig, Německo, pro němčinu; Pfeiffer University, USA, pro angličtinu; Univerzita pro ekonomiku a finance, St. Petersburg, Rusko, pro ruštinu).

Podmínky

- Ukončení vysoké školy jako předpoklad pro účast na tréninkovém programu není nutné.
- Účast na tréninkovém programu zahrnuje exkurzi u jednoho z obchodníků v zahraničí, který je na srovnatelné úrovni
- Účastníci obdrží certifikát o úspěšném absolvování tréninkového programu (viz příloha).
- Trénink probíhá vždy ve dvoudenních blocích v rozmezí tří týdnů.

Cena

- Každý účastník zaplatí studijní poplatek ve výši 102.900,- Kč (bez DPH.), resp. 4.200,- EUR (bez DPH).

Pro získání bližších informací kontaktujte prosím:

Institut pro průmyslový a finanční management (IPFM)

Václavské náměstí 40
110 00 Praha 1
Tel.: +420 221 490 355
Fax: +420 224 222 200

Kontakt: Mgr. Susanne Neumann

E-Mail: susanne.neumann@ipfm.cz
www.ipfm.cz

Import Volkswagen Group s.r.o.

Radlická 740/ 113d
155 00 Praha 5
Tel.: +420 739 546 543
Fax: +420 251 033 870

Kontakt: Jana Viglášová

E-Mail: jana.viglasova@ivg.cz
www.ivg.cz