

Dan Kouřil

Lektor, konzultant a kouč



Dan spolupracuje s FBE od roku 1999 na pozici lektor, konzultant a kouč. Studoval na Filosofické fakultě Masarykovy Univerzity v Brně. Jako odborný konzultant a lektor se specializuje na oblast obchodních a manažerských dovedností, komunikace (řešení konfliktů), prezentace, strategie vyjednávání. Prošel výcvikem firem Akademie für Effizienztraining, Economia (Key Account Management) a tréninkem koučů – principy poradenské činnosti a koučinku, individuální koučink, skupinový koučink ARK Consulting, s.r.o., tréninkem koučů ukončeným zkouškou u RESULTS COACHING SYSTEMS, a výcvikem koučů u MUDr. Vlado Labát. Sám vede soukromou firmu.

- **ZAMĚŘENÍ LEKTORA**

- Nezávislý vyjednaváč
- Kouč obchodníků, manažerů a pracovníků Call Center
- Nezávislý konzultant a přednášející, Project Manager
- Poradce v oblasti vytváření profesionálního image
- Nezávislý překladatel a tlumočnick NJ, moderátor

- **PRAXE**

- Lektorem soft skills od roku 1993
- Koučuje od roku 1999
- Specialista na obtížné a krizové situace ve firmách
- Vyjednaváč – řešení konkrétních vyjednávacích případů jménem klienta, řešení konfliktních situací na pracovišti.
- Vede vlastní společnost se zaměřením na jazykové (překladatelské a tlumočnické) služby.
- Koučování se věnuje intenzivně především v soukromých firmách, doprovází do praxe manažery středně velkých společností (Astellas Pharma) až po korporáty (Komerční banka, Teva Pharmaceuticals, Kaufland, Raiffeisenbank...)

- **SPECIALIZACE**

- Time management a self management
- Leadership
- Management



- Vedení náročných rozhovorů (Conflict Management, vymáhání pohledávek, Retence...)
- Individuální koučink pro soukromé i korporátní klienty
- Obchodní dovednosti a vyjednávání
- Komunikační a prezentační dovednosti, moderování

- **DALŠÍ AKTIVITY**

- Člen EMCC v rámci organizačního členství FBE – přihlášení k etickému kodexu EMCC
- ARK Consulting, certifikace
- Majitel překladatelské a tlumočnické agentury DK- Consulting

- **REFERENCE DLE PŘEDNÁŠENÝCH TÉMAT**

Vyjednávání – strategie obchodního vyjednávání – Avon Cosmetics CZ, Nextra, Kaufland, Novell, IDC, Olympus, Vodafone, Siemens, OBI, Škoda Invest, Astellas, Makro CAC, Unilever, IDC Holding, Messer Technogas, Ahold Slovakia, Modrá pyramida – stavební spořitelna Komerční banky, Český Aeroholding, Trio Havel, Rossmann, Lidl, Asko, NN pojišťovna...)

Obchodní dovednosti – Česká pojišťovna (Obch. zástupci, Vedoucí obchodních skupin, mobilní technici), IDC, Olympus, Komerční banka (úvěroví pracovníci, Branche manageři, pracovníci přepážek, Servis Officers), Shering, Avon (top-management), BAWAG (OZ), T-Systems, Astellas Pharma, Richter Gedeon, Jenapharm, Heaton, Makro Cash And Carry (ČR + SR)

Koučink Vodafone (koučové, teamleadeři), Raiffeisenbank, IDC, Unilever, eBanka, Motus, management OBI, obchodní zástupci Schering, Astellas, Komerční banka (projekt Specialista prodejních dovedností)

Prezentační techniky Komerční banka (trén. tren.), Kaufland I., II., T-Systems, Avon, Siemens, Unilever, Hypo Stavební spořitelna, Český Telecom, Česká spořitelna, Shering, Olympus (představenstvo a.s.), Messer Technogas, Stavební spořitelna České spořitelny, OBI (pracovníci centrály), Astellas, Roche, RSJ, Makro CaC.

Řízení změny Kaufland, Hypo, Brück, T-Mobile,

Teambuilding Raiffeisenbank (Supervizoři), Hypo stavební spořitelna, OBI, Česká spořitelna, PSČP, Billa,

Zpětná vazba Oskar (projekt koučink), IDC, eBanka, Komerční banka (téma Extrémně konfliktní klient na telefonu), Billa (koordinátoři),

Konflikt Management Kaufland, Česká pojišťovna (mobilní technici), Tatrabanka (přepad), Oskar (vymáhání pohledávek I. a II.), ČSOB (vymáh. pohl.), OBI, Raiffeisenbank (vym. pohl. I.-VI.), Motus, Uniqa pojišťovna.

Kreativní myšlení Kaufland (Umění prosadit se), T-Mobile,

Time management IDC, Olympus, Česká pojišťovna (mob. technici), Unilever, soukromí klienti, Colas, Billa



<u>Call Centrum</u>	Slovenský Telecom, eBanka, Raiffeisenbank, Komerční banka, ČSOB, Uniqa pojišťovna, Stavební spořitelna České spořitelny, Česká pojišťovna, Embraco Slovakia, BBraun, Unicredit, a.s., Sberbank, AXA pojišťovna,
<u>Tvorba Call Scriptů</u>	Raiffeisenbank
<u>Trénink trenérů</u>	Komerční banka, Hypo (příprava projektu), Oskar, Avon, Český Telecom, Uniqa pojišťovna, Stavební spořitelna České spořitelny, Česká spořitelna, Billa, T-Mobile,
<u>Asertivita</u>	Siemens, Kaufland, Olympus, Raiffeisenbank, Hitachi, BBraun,
<u>Vymáhání pohledávek</u>	Česká pojišťovna, ČSOB, Raiffeisenbank, Vodafone, Makro CaC, Sberbank (tel. i osobně)
<u>Key Account Management</u>	– Eurotel Slovakia, Messer Technogas
<u>Argumentace</u>	Kaufland, Billa, Komerční banka, NN pojišťovna
<u>Zákaznická orientace</u>	Česká pojišťovna, Intercontinental, Unilever (IT)
<u>Manažerské dovednosti</u>	Česká pojišťovna (VOS), Motus, s.r.o., Komerční banka (BM), Raiffeisenbanka, OBI, a.s. (Důsledné řízení, Situační vedení), Colas,
<u>Stress Management</u>	Intercontinental (recepční), Unilever (IT, management, ASM), Kaufland, v.o.s., Astellas, OBI, Stavební spořitelna České spořitelny
<u>Telesales</u>	eBanka, Komerční banka, Unilever, a.s., Raiffeisenbank, T-Mobile,
<u>Vedení porad</u>	Tatrabanka, Uniqa pojišťovna, Kaufland.
<u>Emailová komunikace s klientem</u>	– T-Systems, Stavební spořitelna České spořitelny, Raiffeisenbank, Embraco Slovakia, T-Mobile,
<u>Důsledné řízení</u>	OBI, Kaufland, Astellas Pharma, Colas,
<u>Strategie chování během a po loupežném přepadení</u>	– finanční ústavy, pojišťovny a spořitelny v ČR a SR (z důvodu utajení informací není možno uvést konkrétní klienty)
<u>Mentoring</u>	Komerční banka, Kaufland, Billa
<u>Retenční dovednosti</u>	(zadržení odcházejícího klienta) – Komerční banka, Raiffeisenbank, Modrá pyramida Komerční banky, Sberbank,
<u>Syndrom vyhoření</u>	Raiffeisenbank, Bircher
<u>Moderování pro manažery</u>	- Kaufland, Volkswagen

• **ODKAZY**

- <https://fbe.cz/nas-tim/dan-kouril/>
- <https://www.linkedin.com/in/dan-kou%C5%99il-72a62b1aa/>

