

REFERENCE PRO VZDĚLÁVACÍ SPOLEČNOST  
SOŇA DRÁPALOVÁ – MAJÁK

S výše jmenovanou vzdělávací společností spolupracujeme od roku 2005.  
Paní Soňa Drápalová pro naši společnost školila tyto skupiny:

## OBCHODNÍ ZÁSTUPCI A DALŠÍ PRACOVNÍCI OBCHODNÍCH ODDĚLENÍ

NÁZEV SEMINÁŘE	ROZSAH	OBDOBÍ
Komunikační a obchodní dovednosti	4 dny	2005
Asertivita	1 den	2005
Emoční inteligence	4 dny	2006
Stres a jeho zvládání a asertivita	4 dny	2006
Outdoor	2 dny	2007
Rozvoj obchodního jednání	1 den	2008
Plánování času	2 dny	2008
<b>celkem</b>	<b>18 dnů</b>	<b>4 roky</b>

## DISPEČEŘI A VEDOUCÍ BETONÁREN

NÁZEV SEMINÁŘE	ROZSAH	OBDOBÍ
Komunikační dovednosti pro dispečery	10 dnů	2008
celkem	10 dnů	1 rok

## Úvodní informace:

Osobně jsem se aktivně zúčastnila všech školení realizovaných pro obchodní oddělení Čechy a průběžně jsem navštěvovala školení dispečerů a jejich vedoucích, kde jsem již nebyla aktivním účastníkem, ale jen pozorovatelem s občasnou konzultací diskutovaného problému. Společně s vedoucím obchodního oddělení Morava jsem se zúčastnila i několika otevřených školení, které paní Soňa Drápalová pořádala pro manažery, jako je např. Výběrové řízení, Vedení pracovního teamu, Jak vést a řídit porady apod. Paní Soňa Drápalová též pro mé nově příchozí pracovníky realizovala i několik „kaučinků“.

Za sebe, ale i za mé kolegy mohu říci, že jsme se spoluprací byli vždy velmi spokojeni, a to jak s přípravou konkrétního školení, tak s jeho průběhem a v neposlední řadě i se závěrečnou zprávou, která vždy obsahovala reálné postřehy, návrhy na zlepšení, případnou pochvalu konkrétním pracovníkům, ale i výtky a upozornění na ty školené osoby, které vykazovaly zjevné nedostatky, které by mohly společnosti uškodit, jako je negativní přístup apod.

Na lektorské práci paní Soni Drápalové nejvíc oceňuji její profesionalitu, přizpůsobivost školenému teamu a zejména přizpůsobivost požadavkům na obsah a průběh vyžádaného školení. Paní Soňa Drápalová s naší společností začala spolupracovat v době, kdy naši obchodníci již základními školeními prošli u jiné vzdělávací agentury, takže v mnoha případech šlo o přípravu programu s tzv. nadstavbou. Team obchodního oddělení Čechy byl po jisté stránce trochu komplikovaný, školeními s předchozí agenturou byli znechuceni a bylo by pro každého školitele velmi těžké navázat kontakt a probourat vzniklou averzi. Paní Soňa Drápalová díky skvělé přípravě a empatii si hned v prvních minutách naklonila celý team a spolupráce se tak mohla zdárně rozvíjet.

Hlavní výhodou je to, že ze školení neodcházíte unaveni velkým množstvím nasbíraných informací z pouček, které školitelé čtou v různých příručkách a studijních materiálech, ale školící místnost opouštíte nabytí energií a chutí zkoušet nové „fígly“ u zákazníků. V neposlední řadě bych ráda zmínila to, že u paní Soni Drápalové spolupráce nezačíná požadavkem na školení a nekončí závěrečnou zprávou, osobně velmi oceňuji možnost celoroční konzultace v případě, že se vyskytne nějaký problém nebo situace, u které je dobré mít někoho na konzultaci, zejména někoho, kdo zná velmi dobře team a řešení může tedy nabídnout tzv. „přímo na tělo“.

Nejen díky výše uvedenému rádi doporučujeme společnost MAJÁK dalším zájemcům o spolupráci.

V Praze dne 27. července 2009

**ZAPA** a.s. <sup>31</sup>  
beton Videňská 495  
142 00 Praha 4  
DIČ: CZ25137026  
Obchodní oddělení

Tat'ana ŠEDINOVÁ  
vedoucí obchodního oddělení Čechy