



## KOFOLA a.s.

---

### Development Centra pro obchodní manažery

#### Cílová skupina:

oblastní vedoucí prodeje

#### Popis projektu:

- zjištění úrovně dovedností manažerů prostřednictvím Development center
- zjištění úrovně dovedností manažerů formou spolujízd (triple-visits)
- tvorba individuálních rozvojových plánů
- návrh tréninkového plánu ve vazbě na firemní kompetenční model
- realizace projektu 2009 - 2010

#### Výsledky projektu:

- identifikace rozvojových oblastí
- návrh tréninkových plánů

#### Reference zadavatele:

*"Jsem rád, že jsme si pro spolupráci vybrali firmu Coaching Systems. Společnost CS přecházela výborná reference, která se v plné míře potvrdila.*

*Společnost CS se podílela na projektu zjištění úrovně dovedností manažerů prodeje prostřednictvím development center a souběžných trade visit spolujízd (triple visits). Výstupem byla individuální identifikace rozvojových oblastí a návrh tréninkového plánu s důrazem na úzkou vazbu s firemním kompetenčním modelem.*

*Na vzájemné spolupráci oceňuji především otevřenou, vstřícnou a upřímnou komunikaci na všech úrovních (vedení společnosti, lektori, administrativní kancelářské zázemí). Na straně CS jsem se vždy setkal s ochotou, nadšením pro smysluplný výsledek a snahou případné komplikace, nejasnosti či neshody řešit s ohledem na konečný - co nejlepší - oboustranně výhodný výsledek."*

Vladimír Cetl  
interní trenér Kofola a.s. - Česká republika

